

UNIVERSIDADE DE LISBOA  
FACULDADE DE LETRAS



**O MERCADO DA ARTE MODERNA E CONTEMPORÂNEA EM PORTUGAL  
(2005-2013)**

PEDRO DAVID RIBEIRO SIMÕES

Orientador: Prof. Doutor Luís Urbano de Oliveira Afonso

Tese especialmente elaborada para a obtenção do grau de Doutor no ramo de conhecimento em História, na especialidade de História de Arte





UNIVERSIDADE DE LISBOA  
FACULDADE DE LETRAS



O mercado da arte moderna e contemporânea em Portugal (2005-2013)

Pedro David Ribeiro Simões

Orientador: Prof. Doutor Luís Urbano de Oliveira Afonso

Tese especialmente elaborada para obtenção do grau de Doutor no ramo de conhecimento em História, na especialidade de História de Arte

Júri:

Presidente: Doutor António Adriano de Ascensão Pires Ventura, Professor Catedrático e Director da Área de História da Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa

Vogais:

- Doutor Pedro Manuel Rodrigues da Silva Madeira e Góis, Professor Auxiliar Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra;
- Doutor António Alexandre Lopes Gonçalves Melo, Professor Auxiliar Escola de Sociologia e Políticas Públicas do ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa;
- Doutor Luís Manuel Dias Martins, Professor Auxiliar Escola de Gestão do ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa;
- Doutor Vítor Manuel Guimarães Veríssimo Serrão, Professor Catedrático Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa;
- Doutor Luís Urbano de Oliveira Afonso, Professor Auxiliar Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa, orientador;
- Doutor Pedro Miguel Abelha de Lapa Almeida, Professor Auxiliar Convidado Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa.

Fundação para a Ciência e a Tecnologia,  
Bolsa de Doutoramento SFRH/BD/69524/2010



Dedico este trabalho à Alda, à Cristina e ao João



## **Agradecimentos:**

Quero agradecer à equipa docente do Instituto de História da Arte da Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa, em particular o Prof. Doutor Vítor Serrão e, obviamente, o Prof. Doutor Luís Urbano Afonso, que orientou e cimentou todo o desenvolvimento da tese para que esta chegasse a bom porto. Uma palavra de apreço tem de ser dada também à equipa da Secretaria, da Tesouraria e do Departamento Financeiro da Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa e à equipa da Loja do Cientista que, além de me elucidar, resolveram todas as questões burocráticas levantadas ao longo do desenvolvimento da tese.

Quero ainda agradecer às diversas pessoas que, tanto representando as instituições onde trabalham como a título individual se disponibilizaram a contribuir para a evolução do presente estudo e entre as quais se contam:

Afilina Cunha, Alda Galsterer, Alexandra Fernandes, Ana Maria Viegas, Ana Matos, Carlos Cabral Nunes, Francisco Pereira Coutinho, Igor Olho-Azul, Inês Barros, Inês Marcelo Curto, Irene Buarque, João Esteves de Oliveira, José Mário Brandão, Luísa Especial, Manuel Ulisses, Manuela Vespeira, Maria Arlete Alves da Silva, Maria João Siqueira, Mariana Vidigal, Mário Roque, Mário Teixeira da Silva, Miguel Cabral de Moncada, Miguel Justino Alves, Miguel Nabinho, Pedro Reigadas, Rui Brito, Sandra Vieira Jürgens, Sara Andrade, Teresa Anacleto, Tiago Monte Pegado, Valter Vinagre e Vera Appleton.

Por fim, agradeço à minha família por todo o apoio que me deram ao longo dos anos e sem o qual o meu percurso académico, e este trabalho em particular, não teriam sido possíveis.



**Palavras-chave:**

Arte, arte contemporânea, arte moderna, artista, entrevista, galeria de arte, leilão, leiloeira, licitação, Lisboa, mercado da arte, mercado primário, mercado secundário, Portugal, valor de martelo

**Resumo:**

O presente trabalho tem como objectivo estudar e caracterizar o mercado da arte moderna e contemporânea em Portugal – com particular incidência na região de Lisboa – no início do séc. XXI, entre os anos 2005 e 2013. Para isso, foram recolhidos e analisados dois conjuntos de dados: entrevistas a diversos dos intervenientes no mercado da arte nacional, entre os quais se incluem galeristas, *marchands*, leiloeiros, antiquários e agentes relacionados com a comunicação social; e os dados públicos dos leilões realizados durante o período estudado pelas leiloeiras Palácio do Correio Velho, Cabral Moncada Leilões, Sala Branca e Veritas Leilões. Este conjunto de informação permitiu realizar uma análise qualitativa e quantitativa ao mercado da arte moderna e contemporânea português e caracterizar o mesmo, compreender que tipo de relações existem com o meio internacional, a flutuação do gosto do público que adquire arte moderna e contemporânea em Portugal, a posição actual das galerias de arte nacionais e o movimento das leiloeiras a nível de vendas. Pretende-se assim compreender como funciona um sistema que não conta com estruturas de controlo oficiais e que costuma ser pouco transparente ao público. O estudo permite ainda analisar a ligação existente entre a obra de arte e o mercado e verificar se a arte pode ser considerada como uma alternativa a outros investimentos financeiros. Tal como sucedeu no panorama internacional, no qual se deram grandes oscilações entre 2005 e 2013, esta análise inclui dois momentos opostos da situação económica portuguesa, já que abrangeu um período de crescimento da economia nacional e um momento de recessão profunda, entretanto ultrapassado. Esta mudança proporcionou a hipótese de compreender a forma como os intervenientes do mercado nacional se adaptaram a esses dois momentos. Por fim, pretende-se com este estudo complementar a informação existente a nível nacional sobre o panorama do mercado de arte contemporânea, que tem sido alvo de pouca divulgação quando comparado com a produção de trabalhos na área realizada a nível internacional.

**Keywords:**

Art, art gallery, art market, artist, auction, auction house, bid, contemporary art, hammer price, interview, Lisbon, modern art, Portugal, primary market, secondary market

**Abstract:**

The present work aims to study and characterize the market in modern and contemporary art in Portugal – with a particular focus in the Lisbon region – at the beginning of the 21<sup>st</sup>. century, between the years 2005 and 2013. For that purpose two sets of data were collected and analyzed: interviews with several of the national art market players, among which include gallery owners, art dealers, auctioneers, antique dealers and social media agents; and public data from the auctions held during that period by the auction houses Palácio do Correio Velho, Cabral Moncada Leilões, Sala Branca and Veritas Leilões. This information allowed us to perform a qualitative and quantitative analysis of the market for modern and contemporary art in Portugal and then characterize it, understand what kind of relations exist with the international art market, the choices of the buyers of modern and contemporary art in Portugal, the current position of the national art galleries and the movement in sales of the Portuguese auction houses. With this information, the present work aims to understand a system that does not seem to have official control structures and is often non-transparent to the public. We also aim to check the connection between the artwork and the market and whether the artwork can be considered as an alternative to other financial investments. As in the international scene, which had some turbulence between 2005 and 2013, this analysis includes two opposing moments of the Portuguese economic situation, since it covers a period of growth of the national economy and a time of deep recession, now surpassed. This period of change provided the chance to understand how the national art market players have adapted to two very distinct moments in the economy. Finally, it is intended that this study complement the existing information at a national level of the contemporary art market, which has been subject to poor dissemination compared to the production of works in the area carried out internationally.



## ÍNDICE

PREFÁCIO	13
1. Introdução	15
2. Objectivos	19
3. Metodologias	21
4. O conceito de arte contemporânea	26
PARTE I – Fundamentação teórica e definição do objecto de estudo	33
1. A arte e o mercado	35
1.1. Arte e mercado: dois conceitos antagónicos?	35
1.2. A arte contemporânea como um sistema	41
1.3. Evolução do mercado da arte contemporânea nas últimas décadas	53
1.4. A Arte como Investimento	59
2. Uma visão geral do mercado da arte moderna e contemporânea em Portugal	64
PARTE II – Estudo empírico	77
1. O mercado leiloeiro em Portugal	79
1.1. Introdução e metodologia	79
1.2. A arte moderna e contemporânea em leilão: análise global dos dados referentes ao período 2005 – 2013	83
1.3. Uma caracterização do gosto: artistas e correntes mais representativas no mercado leiloeiro português	91
1.4. Tendências e perspectivas para o futuro	289
2. Na primeira pessoa: a opinião dos intervenientes no mercado da arte em Portugal	296
2.1. O mercado da arte	298
2.1.1. Os agentes do mercado da arte moderna e contemporânea nacional	299
2.1.2. A actualidade do mercado da arte moderna e contemporânea	307
2.1.3. A relação entre o mercado da arte nacional e internacional	309

2.2. O projecto	311
2.2.1. A adaptação à realidade nacional	311
2.2.2. Os critérios de selecção da oferta	312
2.2.3. A nacionalidade e faixa etária dos clientes/visitantes	315
2.3. A economia no mercado da arte	317
2.3.1. O ponto alto do mercado e primeiros sinais de crise	317
2.3.2. A evolução do número de clientes e a diferença no poder de compra	319
2.3.3. O comportamento dos artistas	322
2.3.4. As estratégias para ultrapassar a crise	324
2.3.5. As facilidades de compra concedidas aos clientes	327
2.4. Problemáticas	329
2.4.1. A introdução de falsos no mercado	329
2.4.2. As feiras de arte e a internacionalização	333
2.4.3. A intervenção do Estado no mercado	337
2.4.4. O futuro	341
2.5. Outros	342
2.5.1. Comunicação social	342
2.5.2. Arte Urbana	344
2.5.3. As tácticas dos leiloeiros	345
2.5.4. As novas tecnologias	354
2.5.5. A fonte de oferta do mercado leiloeiro	358
2.5.6. As <i>private sales</i>	361
2.5.7. Os resultados do estudo	362
2.5.8. A serigrafia e a fotografia a leilão	365
CONCLUSÃO	369
BIBLIOGRAFIA	385

## **PREFÁCIO**



## 1. Introdução

O tema de estudo do presente trabalho é o mercado da arte moderna e contemporânea em Portugal no início do séc. XXI, mais precisamente entre os anos 2005 e 2013, e com particular incidência na região de Lisboa. A escolha de Lisboa deveu-se exclusivamente a razões práticas, por maior conveniência no acesso ao dados e aos intervenientes directos no mercado da arte considerados para o estudo. Considerou-se o facto de Lisboa ser um dos principais centros do mercado da arte do país, no qual se realiza uma quantidade considerável de transacções, nomeadamente em relação ao mercado leiloeiro. A escolha não pretende de forma alguma menorizar o resto do país, sobretudo o Porto onde se encontram diversas galerias de arte contemporânea ou leiloeiras como a Marques dos Santos Leilões ou a Leiloeira São Domingos, empresa que realizou a venda mais alta do país: o pastel de óleo sobre papel colocado em alumínio da autoria de Paula Rego e denominado *Hey Diddle Dee an Actor's Life For Me*, com 170x150cm e que obteve o valor de martelo de €400.000 no ano 2008.

Inicialmente, quando planeámos este estudo, a nossa intenção focava-se unicamente na análise do mercado secundário, uma vez que só tínhamos garantido o acesso aos dados disponibilizados pelas casas leiloeiras. Apesar de os valores atingidos em leilão servirem como guia, e referência, para o conjunto do mercado da arte (Melo, 2012: 38), pareceu-nos muito pertinente o comentário do painel de avaliação deste projecto, no âmbito do concurso de bolsas de doutoramento da Fundação para a Ciência e a Tecnologia, que sublinhou a importância de incluir neste estudo o mercado primário. Representado de forma mais visível pelas galerias de arte, é realmente um sector incontornável no mercado da arte contemporânea que não podia ficar de parte para um estudo mais completo do mercado nacional. Porém, ao tratar-se de uma área onde o acesso a dados concretos referentes a valores de transação é muito difícil, a metodologia adoptada foi diferente, optando-se por uma aproximação a este sector, através da realização de um conjunto de entrevistas a vários intervenientes do mercado. Desta forma tornou-se possível conhecer a opinião e a visão que estes possuem da actualidade do mercado da arte moderna e contemporânea.

Os dois conjuntos de dados recolhidos – as entrevistas e os dados públicos dos leilões – permitiram-nos realizar uma análise qualitativa e quantitativa ao mercado da arte moderna e contemporânea português. Em concreto, esta análise complementar permitiu-nos caracterizar o mercado da arte moderna e contemporânea, especialmente em Lisboa, compreender a posição actual das galerias de arte, bem como o movimento das casas leiloeiras a nível de vendas. A partir destes elementos foi possível retirar ilações acerca das relações com o meio internacional e acerca da flutuação do gosto do público que adquire arte moderna e contemporânea em Portugal.

O mercado da arte moderna e contemporânea nacional, e em particular no momento actual, é ainda uma área muito pouco estudada. Se a nível internacional existem diversos estudos sobre o tema, que continuam a ser realizados de forma sistemática, no que toca ao panorama nacional a produção tem sido bastante menor, mesmo tendo em conta a fragilidade do mercado da arte do nosso país. Um dos objectivos do presente estudo é precisamente contribuir para melhorar esse panorama<sup>1</sup>.

Outro factor diferenciador e de particular interesse para o presente trabalho foi a oportunidade de estudar dois momentos opostos da situação económica portuguesa e medir a sua repercussão no mercado da arte moderna e contemporânea nacional. O intervalo de tempo analisado inclui um período de crescimento da economia nacional e um momento de recessão profunda, da qual o país já saiu, em termos técnicos, apesar de se manterem inúmeras incertezas acerca da sustentabilidade desta recuperação. Pretende-se assim compreender também a forma como os intervenientes do mercado se adaptaram a esses dois momentos. Por exemplo, um dos cuidados que alguns dos principais intervenientes do mercado tiveram foi a utilização da expressão “períodos de reajustamento” de forma a evitar as palavras “crise” ou “recessão” num mercado que, como veremos, se move de forma paralela à economia.

Como foi mencionado anteriormente, pretende-se saber se estes dois momentos diferentes da economia nacional implicaram flutuações nos critérios de

---

<sup>1</sup> O tema desta tese foi classificado como inovador na avaliação realizada pela Fundação para a Ciência e a Tecnologia, razão pela qual contou com o seu apoio, através de uma bolsa de doutoramento sob o registo “SFRH/BD/69524/2010”

gosto do público comprador de arte. É necessário ter em conta que também no panorama internacional se deram grandes oscilações durante este período. Quando analisamos os dados do mercado da arte, verificamos que, durante 2007, os valores atingiram máximos históricos que continuaram a aumentar durante o primeiro semestre de 2008, mas que a partir de meados de Setembro de 2008 e durante 2009 experimentaram uma queda nos valores e no volume de vendas (McAndrew, 2010a). O sector da arte contemporânea, um dos mais especulativos entre 2005 e 2008, foi um dos mais afectados pelo “reajustamento” do mercado. Tal como sucedeu no resto do mundo, também o mercado da arte nacional se ressentiu, e tanto as galerias de arte contemporânea como as casas leiloeiras portuguesas registaram uma queda abrupta nas transacções deste tipo de arte a partir do final de 2008. Como resposta ao problema, a generalidade dos intervenientes no mercado da arte viu-se obrigada a adoptar novas estratégias e a alterar algumas das suas práticas, pelo menos durante o período mais negativo do mercado. Mas nem todos resistiram ao impacto da crise: vários projectos especializados no mercado da arte contemporânea e, em particular, aqueles com menor capacidade financeira e dimensão, não conseguiram manter os volumes de negócio dos anos anteriores e passaram por algumas dificuldades. Sem alternativas, muitos destes projectos terminaram enquanto os restantes faziam por sobreviver durante o difícil período.

Para atingir os objetivos que estabelecemos, optámos por dividir o presente estudo em duas partes, uma de natureza teórica, destinada a definir o objeto de estudo, e outra de natureza empírica, analisando dados quantitativos e qualitativos. Iniciamos este estudo com o presente texto, onde se justifica o tema da tese, os objectivos a alcançar e a metodologia utilizada para a análise dos dados. Segue-se a Parte I da tese, cujo primeiro capítulo procura problematizar a relação entre a arte e o mercado, discutindo se estes conceitos são realmente antagónicos ou se, pelo contrário, são cada vez mais indissociáveis na sociedade em que vivemos. É também aí que é apresentado o sistema de arte contemporânea, nomeadamente o seu funcionamento, os diversos agentes que o integram, as redes que os interligam, e a forma como todo este sistema transpõe para “fora” do seu círculo de intervenientes. Depois de compreendido o funcionamento do sistema de arte contemporânea é apresentada uma breve cronologia da evolução do mesmo a nível internacional onde tentamos verificar, no âmbito desta evolução, se a arte é ou não

uma hipótese de investimento financeiro válida entre tantas outras. Segue-se um capítulo que procura dar uma visão geral do mercado da arte moderna e contemporânea nos inícios do séc. XXI em Portugal, abrangendo o mercado primário e secundário, assim como outra informação relacionada com o sistema da arte e considerada importante para a caracterização do mesmo, como por exemplo, a evolução da única feira de arte contemporânea existente no país. Neste capítulo também é dada atenção à forma como a própria arte é validada pelo sistema e procura-se perceber melhor o impacto real da crise económica no mercado da arte.

A segunda parte da tese divide-se em dois capítulos. O primeiro apresenta a análise quantitativa dos dados recolhidos nos principais leilões de arte moderna e contemporânea realizados em Lisboa entre os anos de 2005 e 2013, contabilizando as estimativas, os valores de venda e os lotes retirados. Estes dados servirão de base para compreender tendências, como, por exemplo, quais os artistas que se mantiveram com melhores resultados em leilão ao longo dos anos e, dependendo do caso, qual o período da sua carreira com maior sucesso comercial. Por fim, no derradeiro capítulo apresenta-se uma análise das entrevistas realizadas a diversos intervenientes no mercado nacional de arte contemporânea, procurando complementar-se a informação existente em termos de mercado secundário (leiloeiras) com a informação do mercado primário (galerias).



## 2. Objectivos

Os resultados obtidos por este estudo permitirão comprovar se existe um paralelo entre o mercado da arte moderna e contemporânea nacional e o internacional. O nascimento e a evolução do mercado da arte moderna e contemporânea nacional tem sido muito diferente da maior parte dos outros países europeus. Entre as suas particularidades, uma das diferenças mais relevantes é o relativo “atraso” na formação da estrutura do próprio mercado. O tardio e muitíssimo lento estabelecer de galerias de arte que conseguissem sobreviver mais que alguns anos, o espírito conservador do público e a falta de coleccionadores de peso aliados à própria história do país e às suas políticas de cultura mantiveram-no afastado do que se ia desenvolvendo cada vez mais rapidamente em outros países ocidentais. Todos estes factores levaram a que a estrutura do mercado da arte nacional – apesar de ter evoluído bastante nos últimos tempos – continue a ser extremamente frágil. Assim, um dos principais objectivos do estudo é verificar se, apesar de tudo, o mercado da arte moderna e contemporânea nacional funciona em paralelo com o internacional ou se, pelo contrário, possui um movimento próprio totalmente independente.

Como foi mencionado anteriormente, o intervalo de tempo analisado inclui um período de crescimento económico, seguido por um momento de recessão, tanto a nível internacional como nacional. Assim, espera-se conhecer a opinião de alguns dos principais intervenientes do mercado em relação à alteração da realidade económica, que formas encontraram para sobreviver às dificuldades que encontraram e como é que isso afectou os outros intervenientes com os quais estão relacionados. De igual modo, pretende-se analisar a flutuação de vendas nos leilões de arte moderna e contemporânea e também compreender que tipo de estratégias tomou este sector do mercado para se adaptar às mudanças radicais na situação económica e financeira portuguesa. Por exemplo, a nível das galerias de arte a utilização das novas tecnologias permitiu reduzir de forma relevante alguns dos custos e a nível das leiloeiras o aumento do número de lotes a leilão por valores mais baixos procurou atrair mais compradores para os leilões.

Por outro lado, e tendo sempre em conta os limites da informação estudada, a análise dos leilões de arte moderna e contemporânea permite ainda ter uma ideia

dos artistas e dos estilos que mais venderam ao longo dos anos. Para cada um destes artistas com melhores vendas também é possível perceber que momento – ou momentos – da sua carreira tiveram a preferência dos compradores de arte.

De um ponto de vista mais geral, pretende-se compreender como funciona um sistema que aparentemente não possui estruturas de controlo, é geralmente pouco transparente e que, principalmente no caso nacional, parece ser bastante frágil e pouco unido. Por outro lado coloca-se também a problemática sobre até que ponto a arte deveria ser ou não um bem público já que o mercado “transforma” a obra de arte num bem privado, que nem sempre pode ser usufruído pela comunidade interessada. Além disso, tentaremos também verificar até que ponto chega a ligação entre a obra de arte e o mercado, se esta pode ser considerada como uma alternativa a outros investimentos financeiros e se isso é “saudável” ou não para o mundo da arte já que as obras de arte e o mercado são por vezes utilizados com fins ilícitos.

### 3. Metodologias

O presente estudo recorre, essencialmente, a dois tipos de metodologias no que se refere à análise empírica. Para o estudo do mercado leiloeiro de arte contemporânea, o estudo baseia-se na recolha e tratamento dos lotes levados a leilão durante o período de 2005 a 2013, nas seguintes leiloeiras de Lisboa: Palácio do Correio Velho, Cabral Moncada Leilões, Sala Branca e Veritas Leilões. Toda a informação recolhida é pública, estando disponível através de publicações produzidas por cada casa leiloeira, nomeadamente os catálogos (impressos antes de cada leilão) e as listas com os valores de venda (emitidas depois de cada leilão).

Esta informação foi posteriormente introduzida numa base de dados informática criada no âmbito do projecto “O mercado leiloeiro de arte antiga e contemporânea em Lisboa (2005 – 2011)”, financiado pela Fundação para a Ciência e a Tecnologia, com o código “PTDC/EATHAT/103690/2008” e que tinha como objectivo caracterizar o referido mercado. Uma vez completo o processo de introdução de informação, a estrutura dessa base de dados permitiu agrupar os registos por diversos tipos de listas como lotes, valores de venda, artistas, suportes, tipologias e estilos, entre outras. A informação contida nos dados registados dos leilões foi ainda complementada com breves biografias dos artistas mais relevantes no mercado durante o período estudado. Isto permitiu não só dar a conhecer a carreira destes artistas como compreender que períodos do seu percurso artístico tiveram a preferência dos compradores de arte contemporânea a leilão.

Para o estudo do mercado primário, isto é, para o estudo das galerias e dos *marchands* de arte, optámos por uma metodologia distinta, baseada na realização de entrevistas a diversos intervenientes no mercado da arte de Lisboa, na sua grande maioria galeristas (embora tenham sido entrevistados também responsáveis das leiloeiras cujos dados foram analisados de forma a conhecer a sua visão do mercado primário e secundário). Para o posterior tratamento da informação foi seguido o modelo proposto por Alexandra Fernandes (2007) e foi utilizada, como exemplo, a tese de doutoramento em Estudos de Arte apresentada por Francisco Cardoso Lima (2013) à Universidade de Aveiro. O tema da tese referida é *O artista pelo artista na voz do próprio* e parte significativa do trabalho centrou-se exactamente na análise qualitativa de um conjunto de entrevistas a artistas plásticos

nacionais. Já para efeito do presente estudo foram realizadas 24 entrevistas durante os anos de 2013, 2014 e 2015. A amostra não foi aleatória: do universo mutável das galerias de arte contemporânea de Lisboa foram enviados 44 convites para realização de entrevista. Destes, apenas 20 galerias responderam afirmativamente embora uma tenha pedido para que a entrevista não fosse publicada, 10 recusaram e os restantes indicaram não ter disponibilidade no momento e pediram para serem contactados mais tarde, ou simplesmente não responderam ao convite. Duas entrevistas referem-se a um diferente tipo de interveniente no sistema da arte contemporânea nacional, ocupando-se da divulgação da arte contemporânea, seja através de revistas especializadas impressas ou em formato digital. As restantes entrevistas, que totalizam as 24, foram realizadas com responsáveis das leiloeiras cujos dados foram considerados para o presente estudo, exceptuando a Sala Branca que desde o ano 2009 reduziu bastante a sua presença no mercado. Assim, o tamanho da amostra não resultou de nenhum tipo de limitação definida previamente mas sim da disponibilidade dos contactados.

O principal objectivo destas entrevistas é dar a conhecer, na primeira pessoa, as visões dos intervenientes do mercado sobre o panorama artístico nacional, nem sempre coincidentes. Igualmente, pretende-se verificar quais as repercussões que as oscilações do clima económico – tendo passado de um momento ascendente para descendente ao longo do intervalo de tempo analisado – representaram nos respectivos projectos. Por fim, visam perceber quais as estratégias que cada uma das entidades representadas no estudo adoptaram para se conseguir adaptar à realidade do mercado nacional.

Embora as entrevistas tenham sido adaptadas a cada caso – podendo ter sido acrescentadas, alteradas ou retiradas algumas das questões de acordo com o decurso da entrevista ou do carácter do entrevistado –, todas seguiram um guião-base com 24 questões (Anexo 9.1). A missão original dos projectos e as consequentes adaptações à realidade nacional, a relação dos projectos com as galerias de arte e as casas leiloeiras, o público-alvo, a participação em feiras de arte, algumas reflexões sobre as mudanças do clima económico do país e as suas repercussões nos projectos, nos artistas e no público interessado, a problemática das obras de arte falsas no mercado, a intervenção do Estado e os desafios previsíveis no futuro foram alguns dos temas abordados. As entrevistas foram

realizadas de forma flexível e aberta, procurando sempre que os entrevistados passassem de uma postura que geralmente era mais defensiva no início de cada entrevista para uma menos formal. Esta mudança de postura do entrevistado – que nem sempre foi conseguida – geralmente implicava uma maior quantidade e diversidade da informação transmitida pelo mesmo, fosse directamente em resposta à questão colocada ou debruçando-se sobre outros aspectos da sua profissão.

O tempo médio de realização das entrevistas foi de uma hora e trinta minutos e todas foram presenciais, individuais e geralmente realizadas no local de trabalho dos entrevistados. As entrevistas foram registadas em áudio com o consentimento dos entrevistados, totalizando 36 horas e 28 minutos de gravação que foram posteriormente transcritos tendo em conta os pedidos para que alguns comentários ficassem *off the record*. O facto de todas as entrevistas terem sido registadas em áudio não só facilitou a posterior transcrição como permitiu reduzir o risco de erros de interpretação visto que foi possível ouvir o mesmo trecho da gravação as vezes necessárias para dissipar eventuais dúvidas. A primeira versão das transcrições, que era muito próxima do discurso oral, foi em seguida editada e adaptada para um discurso escrito. Por fim, esta segunda versão editada do texto foi enviada por *e-mail* a cada um dos entrevistados para validação. Optou-se pelo envio do texto em ficheiro de formato word para que cada um dos visados tivesse maior facilidade em corrigir, clarificar ou adicionar informação. Foi essa versão aprovada de cada uma das entrevistas que foi considerada final. O guião-base de questões e todas as entrevistas realizadas estão incluídos no anexo do presente estudo (Anexo 9).

Tendo a versão final de cada uma das entrevistas, procedeu-se então para uma análise qualitativa do conteúdo. Em primeiro lugar realizou-se uma leitura genérica do conjunto dos textos de forma a ficar com uma primeira imagem dos dados. Em seguida prosseguiu-se para a codificação do texto. Nesta fase as entrevistas foram agrupadas em conjuntos pergunta/resposta, inicialmente tendo os nomes dos entrevistados associados a cada conjunto. No momento seguinte do tratamento dos dados relacionaram-se em grupo todas as respostas a cada uma das questões – já sem identificação de cada um dos entrevistados – e, a partir daí, interpretaram-se os dados. Nesse momento tornou-se possível identificar os tópicos referidos em cada grupo e a frequência com que eram mencionados de forma a produzir o estudo final. No entanto, sempre que a informação partilhada por

determinado entrevistado seja especialmente pertinente para o tema, este é identificado e citado directamente da entrevista correspondente em anexo.

Em relação aos intervenientes no mercado secundário, utilizou-se o mesmo método, embora restringindo as entrevistas às casas leiloeiras cujos dados foram analisados. Não se pretendeu obter a mesma abrangência do estudo qualitativo do mercado primário, mas sim complementar a análise quantitativa dos dados dos leilões com as opiniões dos responsáveis das mesmas casas leiloeiras sobre a actualidade do mercado da arte.

O percurso da principal feira nacional de arte contemporânea – a Arte Lisboa – também é analisado neste trabalho, permitindo complementar as entrevistas e melhor caracterizar o panorama nacional. Este estudo foi realizado com base na informação disponibilizada pela organização da feira, nomeadamente dados recolhidos pela empresa de consultoria BDO Portugal (Anexo 5) e fornecidos pela Feira Internacional de Lisboa<sup>2</sup>.

De forma a complementar a análise da informação, foram também consultados os dados disponibilizados por outras instituições, privadas ou públicas, que se dedicam a recolher, estudar e analisar a actividade económica e social, assim como o sector cultural e criativo, nele se incluindo o mercado da arte. Entre as entidades nacionais encontram-se o Banco de Portugal, o Instituto Nacional de Estatística e a Pordata e, ao nível internacional, o *site* Artprice<sup>3</sup> e a The European Fine Art Foundation<sup>4</sup> (TEFAF), entre outros. Foram ainda consultados diversos meios de comunicação, nacionais e internacionais, como o *Público*, o *The Wall Street Journal* e o *The Telegraph*.

---

<sup>2</sup> Associação Industrial Portuguesa ([www.aip.pt](http://www.aip.pt)) e Feira Internacional de Lisboa, organizadores da feira de arte contemporânea Arte Lisboa, realizada de 2005 a 2011 ([www.fil.pt](http://www.fil.pt)) e do Festival de Inovação e Criatividade realizado em 2013 ([www.festivalin.pt](http://www.festivalin.pt))

<sup>3</sup> Artprice é uma base de dados acessível através da Internet que disponibiliza diversos serviços – consulta de valores de leilões internacionais, estimativas, índices de confiança do mercado, compra e venda de arte, entre outros – de acordo com o pacote de acesso adquirido pela pessoa que consulta os dados, além disso publica também diversos relatórios sobre o mercado da arte internacional ([web.artprice.com](http://web.artprice.com))

<sup>4</sup> TEFAF Maastricht, é uma feira de arte internacional organizada pela The European Fine Art Foundation que é considerada uma das mais reputadas a nível mundial e que, além de apresentar uma grande diversidade de obras de arte – da antiga à contemporânea –, antiguidades, joalharia, *design* e trabalhos em papel também publica diversos relatórios sobre a actualidade do mercado da arte internacional ([www.tefaf.com](http://www.tefaf.com))

Também diversas obras de referência sobre o mercado da arte tiveram grande importância na compreensão e análise do funcionamento deste sector do mundo da arte. Para o estudo internacional foram particularmente relevantes os trabalhos de Raymonde Moulin, Francesco Poli e Clare McAndrew. Já para o campo nacional, os estudos de José-Augusto França, Alexandre Melo e Gonçalo Pena foram muito importantes, tendo inclusivamente servido de exemplo a nível estrutural.

Uma das questões desde logo levantada pelo presente estudo foi qual a definição de arte contemporânea. De forma a facilitar o estudo, seguiu-se uma definição puramente comercial. Inicialmente foi adoptado o mesmo critério utilizado pelas principais casas leiloeiras internacionais e outros intervenientes no mundo da arte – como, por exemplo, o serviço *Artprice* –, que considera como sendo arte contemporânea todos os trabalhos produzidos por artistas nascidos depois de 1945. Contudo, a recolha dos dados utilizados no presente estudo tornou visíveis algumas diferenças entre o mercado leiloeiro nacional e o internacional que obrigaram a uma revisão do conceito. Ao adaptar o critério utilizado internacionalmente ao mercado leiloeiro nacional, optou-se por recuar na data e – de modo a reduzir o problema da denominação – seguir o exemplo das leiloeiras nacionais que geralmente optam por agrupar arte moderna e contemporânea nos leilões dedicados ao tema. Portanto, optou-se por classificar como arte moderna e contemporânea todos os trabalhos a leilão realizados por artistas nascidos durante ou depois de 1900.

#### 4. O conceito de arte contemporânea

A definição que seguimos aqui não pretende fazer qualquer tipo de distinção entre estilos ou percurso estético de cada artista, mas sim fixar apenas um ponto cronológico inicial para os dados em análise. Como referimos anteriormente, no decurso deste trabalho, e principalmente para o estudo do mercado leiloeiro, fomos confrontados com a necessidade de adequar à realidade do mercado, de pendor comercial, o que se entende por arte contemporânea. Na verdade, nem na história da arte existe consenso na definição de arte contemporânea, pois o conceito não se pode limitar à produção de artistas vivos, não pode ser estritamente cronológico nem focar-se num estilo ou movimento artístico em particular.

Se nos anos cinquenta do século XX se podia dividir a produção de arte em dois campos – arte antiga e arte moderna e, nesta última, opor a arte figurativa à arte abstracta – tornou-se necessário aplicar outro termo ao período artístico que se lhe seguiu. No seguimento desta necessidade, o termo “arte contemporânea” passou a designar as criações artísticas associadas a uma tradição de ruptura que ultrapassou os sucessivos movimentos de *avant-garde*. Passou a ser um conceito associado ao pós-modernismo e a um maior pluralismo cultural. Como o mundo da arte se globalizou e o artista passou a ser internacional, a extensão no espaço foi paulatinamente substituindo a do tempo como forma de validação (Moulin, 2009: 27-31). Também para Terry Smith (2011), arte contemporânea é verdadeiramente uma arte do mundo, no sentido em que é produzida em todo o mundo e frequentemente tenta imaginar o mundo como um todo, diferenciado mas inevitavelmente interligado. A sua característica chave é a diversidade, ultrapassa categorias, muda de formas, enfim é imprevisível e diversa. Comunica com o público de forma especial e directa sobre a própria experiência de viver no tempo presente, de pertencer. Para o autor foram os diversos movimentos de *avant-garde* durante os anos cinquenta e sessenta que transformaram fundamentalmente a arte moderna preparando-a para o que é hoje a arte contemporânea. Foi uma mudança gradual, nascente nos anos cinquenta, emergente nos anos sessenta, contestada durante os anos setenta mas assumida inequivocamente nos anos oitenta (Smith, 2009: 256). De acordo com Smith, a arte contemporânea é definida por três correntes principais: uma estética relacionada com a globalização, um outro movimento emergente dos



processos de descolonização e um terceiro que é resultado de uma mudança geracional, de pequena escala, com uma estética informal, íntima e relacional. Segundo o autor, estas correntes são manifestações nas artes visuais das grandes mudanças na distribuição de poder político, económico e cultural que ocorreram por todo o mundo desde a metade do séc. XX.

Também para Raymonde Moulin, o termo só se impôs realmente durante a década de oitenta. O autor menciona ainda a utilização de “arte actual” como outra designação associada ao pluralismo no mundo da arte (Moulin, 2009: 30-31). Mas não foi apenas o aumento da multiculturalidade dos artistas e do alcance do mundo da arte que impôs uma nova designação para a produção de arte – o próprio suporte mudou radicalmente. As novas tecnologias passaram a ser utilizadas pelos artistas, o que, por sua vez, também colocou diversas questões relacionadas com a sua reprodutibilidade e a necessidade de manter a escassez no mercado.

Assim, “arte contemporânea” acaba por ser um conceito que é constantemente questionado e reavaliado pelos intervenientes no mercado da arte. Os especialistas tendem a associar o conceito às criações de arte do período seu contemporâneo, ou seja, o conceito de “arte contemporânea” é definido como sendo a arte cuja caracterização estética se possa relacionar directamente com o espírito da época. E esta associação actualmente refere-se a um mundo da arte global, construído sobre uma rede dispersa de subculturas, cada uma com definições diferentes de arte e que se sobrepõem umas às outras (Thornton, 2009: xi-xx).

Para Alexandre Melo (2012: 102-104), a maioria das visões tradicionais da História da Arte estão estruturadas em função da distinção da produção de arte por escolas, estilos, correntes, programas e grupos, mas é exactamente essa definição de tendências que está permanentemente exposta e é motivo de desacordo. Apesar de ser necessária para *“esboçar uma imagem genérica do mapa da arte contemporânea e para captar a dinâmica e a lógica de modificação e encadeamento das conjunturas”* (Melo, 2012: 104), é uma vulnerabilidade que se torna ainda mais acentuada nos momentos históricos em que os próprios artistas não se assumem como estando reunidos em qualquer tipo de grupo representando uma tendência comum e que na realidade tendem a demarcar-se de qualquer tipo de tendência artística. Outro factor que complica esse tipo de definições são os períodos nos

quais “*não existe um discurso contextualizador hegemónico*” que permita “arrumar” de forma consensual os artistas e a sua produção (Melo, 2012: 103).

A questão do que é arte contemporânea, e mesmo do que é arte, tornou-se uma reflexão incontornável no mundo da arte mas para Melo é impossível – e até inútil – dar uma resposta categórica, exacta ou universal (Melo, 2012: 127). O autor refere ainda a grande dificuldade no campo de estudo da estética no seguimento da arte contemporânea e a consequente deslocação para o campo da sociologia. Segundo o autor existe um consenso tendencial entre os próprios especialistas de estética em afirmar que não existe nenhum paradigma na história da estética que seja capaz de “*dar conta de forma integral ou sequer aproximada do conjunto daquilo que as sociedades contemporâneas consideram arte*” (Melo, 2012: 140).

De entre diversos autores, Melo menciona, por exemplo, Nelson Goodman que, por sua vez, propõe substituir a questão “o que é arte?” por “quando é arte?” já que “*um objecto pode simbolizar diferentes coisas em diferentes momentos e não simbolizar nada noutros momentos*” (Melo, 2012: 135-136). Por fim, Alexandre Melo assume que “*não vai ser o confronto das doutrinas de filosofia estética, histórica ou coetaneamente elaboradas por diferentes autores*” ou “*qualquer espécie de enunciado normativo resultante de uma ponderação explícita das opiniões formuladas pelo conjunto dos cidadãos ou pelos agentes especializados no mundo da arte numa dada sociedade concreta*” que irá determinar o que é arte e qual é o seu lugar dentro do conjunto dos objectos artísticos. Na realidade, o que fará isso será um consenso informal, surgido no decurso de um processo de aceitação, divulgação e valorização comparativa de um objecto como obra de arte que é iniciado por um pequeno círculo localizado ou especializado que se vai alargando até abranger as diversas sociedades, ou seja, a peça passa a ser aceite como uma obra de arte de forma consensual no resto do mundo. Melo resume a ideia também de forma bastante pragmática: “*se um objecto é consensualmente comentado, transaccionado e exposto como se fosse uma obra de arte, então ele é, na sociedade e na situação dadas, uma obra de arte. Independentemente da sua conformidade em relação a uma qualquer definição do que seja obra de arte ou mesmo da própria existência de qualquer enunciado explícito dessa definição*” (Melo, 2012: 150).

Reconhecendo a dificuldade em encontrar uma teoria consensual sobre a definição de arte contemporânea – e até de arte –, procurámos qual era a definição utilizada no mercado da arte, em particular no mercado leiloeiro, já que os dados quantitativos analisados no presente estudo seriam provenientes deste sector. Terry Smith apresenta a resposta comum do mundo da arte contemporânea quando confrontado com a questão: *“it is what we say it is, it is what we do, it is the art that we show, that we buy and sell, that we promote and interpret”* (Smith, 2009: 243). Com efeito, enquanto no caso do mercado primário a situação é mais simples, pois estamos a lidar maioritariamente com artistas vivos e, nesse sentido, contemporâneos, no caso do mercado leiloeiro, a situação era muito mais difusa. De facto, os leilões dedicados ao sector (que são realizados apenas quando a quantidade de lotes o justifica) geralmente juntam também as peças de arte moderna. Desta forma os leilões de arte moderna e contemporânea permitem às casas leiloeiras aumentar o intervalo de tempo das obras apresentadas, incluindo assim mais lotes e evitando a necessidade de estabelecer limites rígidos que distingam entre arte moderna e contemporânea. Voltando aos estudos de Alexandre Melo (2012: 38), este afirma que as casas leiloeiras operam no nível mais alto do mercado da arte e que é a entrada das obras de um artista contemporâneo no mercado leiloeiro que representa a chegada deste ao escalão mais alto da consagração social e da valorização económica. São os valores alcançados nos leilões que servem de referência para o conjunto do mercado e, por isso, é a sua flutuação que decide a continuidade da ascensão, a estabilidade ou o declínio do artista. A queda repetida das cotações para valores abaixo do preço corrente de mercado é um risco que está sempre presente quando as peças vão a leilão e é precisamente isso que limita a entrada de artistas contemporâneos neste circuito. De forma a reduzir o risco, por vezes a entrada de um artista a leilão tem o apoio dos galeristas que o representam e dos colecionadores que possuem peças suas. Estes asseguram que as peças pelo menos sejam adquiridas pelo valor de mercado de maneira a impedir a desvalorização. Para o autor, as casas leiloeiras, devido à *“própria importância económica do seu funcionamento estão mais vocacionadas para trabalhar com nomes históricos e consagrados”* (Melo, 2012: 39). Por isso a sua presença no sector contemporâneo é limitada ao escalão superior.

Tendo em conta estes pontos, tanto teóricos como práticos, optou-se por seguir o exemplo das leiloeiras estudadas: alargar o estudo para a arte moderna e contemporânea diluindo assim a necessidade de limitar uma da outra. Mesmo assim tornou-se necessário decidir, de uma forma essencialmente funcional, o que seria assumido como sendo arte moderna e contemporânea para a análise dos dados provenientes das casas leiloeiras. Como foi mencionado anteriormente, utilizou-se como exemplo o critério, utilizado por diversos intervenientes no mercado da arte, de definir um ano específico como limite para que todos os artistas nascidos nesse ano ou a partir daí sejam considerados como artistas modernos e contemporâneos. Ficou então definido que, para efeitos do presente estudo, todas as obras de artistas nascidos durante e a partir do ano de 1900 que estivessem a leilão entre os anos de 2005 e 2013 nas quatro casas leiloeiras estudadas seriam consideradas como sendo arte moderna e contemporânea. Foi uma decisão meramente funcional e prática, pois uma análise quantitativa deste género seria impossível sem definir pontos fixos que servissem de limite inferior para a quantidade de dados disponível. Ou seja, a data serviu simplesmente de “baliza”, sem pretender efectuar qualquer tipo de juízo sobre os percursos artísticos ou sobre os estilos individuais tanto dos artistas que foram integrados no estudo como daqueles que ficaram excluídos. Admitindo desde logo a impossibilidade de consenso e sem qualquer tipo de pretensão teórica, a data foi escolhida tendo em conta uma série de factores que foram sendo apresentados até aqui: a noção de que a arte contemporânea teria tido os seus fundamentos depois da Segunda Grande Guerra, mais precisamente durante os anos cinquenta, e para incluir o trabalho de artistas desse período seria necessário recuar ainda mais a data de forma a considerar a sua produção artística durante a década de cinquenta; o facto de que a entrada de artistas contemporâneos neste sector é limitada – em particular no caso de Portugal – e que as casas leiloeiras estão mais vocacionadas para trabalhar com nomes consagrados implicou que a data possuísse alguma distância de modo a incluir o máximo de artistas, pois a evolução histórica do mercado da arte moderna e contemporânea em Portugal deve muita da sua afirmação e sustentabilidade ao trabalho de artistas que viveram e ultrapassaram os períodos mais conturbados da história recente do país e que entretanto se tornaram consagrados; por fim, foi considerado o facto de que as próprias casas leiloeiras nacionais optam geralmente por realizar leilões únicos de

arte moderna e contemporânea e assim utilizar uma data afastada permite acompanhar o mais próximo possível a escolha de lotes dos leilões analisados mas sem que exista um afastamento exagerado da produção de arte contemporânea nacional disponível a leilão. Ou seja, apesar de 1945 ser o ano habitualmente escolhido por parte dos intervenientes no mercado da arte a nível internacional neste tipo de segmentação, para este caso foi decidido recuar o momento e “arredondar” o valor para o ano de 1900, ficando assim incluído todo o séc. XX, juntando alguns dos “modernos” com os contemporâneos e esbatendo a divisão entre os dois momentos artísticos. Desta forma alargou-se ao máximo o leque de possibilidades tendo sido incluído o maior número possível de artistas que, se por um lado teriam maturidade artística para experimentar e participar nos momentos iniciais da arte contemporânea, por outro possuem agora a consagração que facilita a entrada das suas obras nos leilões nacionais.



## **PARTE 1**

### **Fundamentação teórica e definição do objecto de estudo**





## 1. A arte e o mercado

### 1.1. Arte e mercado: dois conceitos antagónicos?

A principal dicotomia existente no mundo da arte é entre a ideia de arte *per se*, como algo que permite uma fruição estética e intelectual, e que pertence estritamente à esfera cultural, e a sua transformação num bem económico, comercializável no mercado da arte. Cada uma destas facetas do objecto de arte tem os seus defensores mas, na realidade, são dois lados extremamente interligados e que, actualmente, não podem ser separados. Na opinião de Raymonde Moulin (2009: 9), no nível artístico são realizadas – e constantemente revistas – avaliações estéticas das obras, que determinam o seu valor estético e no nível de mercado as transacções definem o valor financeiro de cada obra de arte. Cada um destes dois níveis possui um sistema próprio de avaliação mas de estreita interdependência entre eles. Ou seja, actualmente, o valor artístico total – tanto estético como financeiro – é constituído através da articulação entre o campo artístico e o de mercado. O preço de uma obra ratifica um trabalho não económico de credibilização no plano estético, realizado por críticos, historiadores de arte, conservadores e outros intervenientes no mundo da arte. Uma vez obtido o valor de mercado, este facilita e acelera a circulação e a internacionalização do julgamento estético (Moulin, 2009: 32).

Esta estreita interligação entre os campos estético e económico também é visível para Don Thompson. Para este autor, “*money complicates everything in contemporary art, and affects every observer*” (Thompson, 2012: 195). Ou seja, na sua opinião, torna-se impossível observar uma obra de arte sem, de alguma forma, ser influenciado pelo seu preço. O autor ilustra esta ideia com um exemplo: ao ver o catálogo de um leilão é inevitável passar os olhos pela estimativa de venda atribuída pela leiloeira e isso, sem dúvida, influenciará a forma como o trabalho é interpretado pelo leitor do catálogo. Para Thompson, trabalhos com um preço elevado acabam por se tornar significantes no mundo da arte, pelo menos em parte, exactamente porque possuem um preço elevado pois nem os críticos de arte, nem os curadores podem ser totalmente alheios à influência do mercado. Em relação a isto, o autor refere que “*the history of contemporary art would be different if there were no*

*reported auction results*” (Thompson, 2012: 196-197). Sarah Thornton partilha a mesma opinião: “*high prices command media headlines, and they in turn popularized the notion of art as a luxury good and status symbol*” (Thornton, 2009: xv-xvi). É exactamente esta ideia da arte como um luxo e como um produto que serve de símbolo de estatuto social que é muito criticada pelo mundo da arte.

Andy Warhol – que relacionou directamente o valor estético da arte com o seu valor económico ao longo da sua carreira artística – no seu livro *The Philosophy of Andy Warhol: from A to B and Back Again* demonstra a sua opinião sobre a compra de arte como símbolo de estatuto social: “*say you were going to buy a \$200,000 painting. I think you should take that money, tie it up, and hang it on the wall. Then when someone visited you, the first thing they would see is the money on the wall*” (citado em Thompson, 2008: 202-203). Se a opinião negativa dos artistas sobre a relação entre arte e dinheiro é já antiga, é esta forma de comprar arte referida por Warhol, não pelo mérito da própria mas sim como forma de expressar o estatuto social do comprador, que se tornou um dos pontos mais criticados pelos artistas actuais em relação ao mercado da arte. De uma forma geral, são os *marchands* e os galeristas de arte<sup>5</sup> que acabam por estar sempre na linha da frente das críticas ao mercado da arte, visto que são eles que efectuem a entrada da arte no circuito comercial. Sendo os principais intervenientes no mercado primário de arte contemporânea, estes agentes tendem a funcionar numa linha estreita, de forma a criar e a manter uma reputação equilibrada que seja aceite pelo resto do mundo da arte.

Também Olav Velthuis (2007: 6) refere que estes agentes operam em dois mundos simultaneamente, relacionando esta dupla faceta com a ideia entre sagrado e profano. O objectivo do seu estudo foi demonstrar que os preços estabelecidos pelos *marchands* e galeristas de arte possuíam significados inerentes que são compreendidos, mesmo que não seja de forma directa, pelos diversos agentes de mercado. Porém, no decurso do seu trabalho, Velthuis (2007: 1-2) notou que os

---

<sup>5</sup> *Marchand* ou *dealer* de arte são os termos mais comuns utilizados para designar quem comercializa arte. São indivíduos que podem estar ligados a uma galeria de arte que apresente as obras publicamente ou trabalhar de forma mais privada servindo muitas vezes como intermediários na compra e venda de arte. São termos que devido à sua conotação com o comércio e com a obtenção de lucro nem sempre agradam a alguns dos intervenientes que preferem ser referidos como galeristas (Thompson, 2012: 31)

espaços galerísticos tendiam a não ter nada que referenciasse o comércio e geralmente confrontou-se com uma enorme relutância dos *marchands* e dos galeristas em aprofundar o tema dos preços das obras. Um deles chegou a responder-lhe que nem ele nem os artistas com que trabalhava iriam “*demean themselves to what is called commerce*”. Esta opinião contrasta directamente com as críticas mais fáceis realizadas ao sector e surpreendeu Velthuis. De forma a compreender a interacção destas duas lógicas contraditórias, o autor optou por seguir os trabalhos da socióloga Viviana Zelizer, utilizando dois modelos académicos denominados “Hostile worlds” e “Nothing but” que sublinhavam os efeitos negativos que resultavam dessa interacção. Em relação ao modelo “Hostile worlds”, Velthuis cita o historiador de arte Arnold Hauser: “*people get used to buying what they find in stock at the art dealer’s and begin to regard the work of art as just as impersonal a commodity as any other. For his part, the artist (...) again becomes accustomed to working for unknown, impersonal customers, of whom he knows nothing*”, excepto o tipo de arte que desejam (Velthuis, 2007: 24). Para este historiador de arte, o comércio de obras de arte tende a alienar o artista em relação aos seus próprios trabalhos, à sua arte e até ao seu público. Esta posição acentua o receio de que, numa sociedade burguesa, o público interessado em arte possa responder primeiro a factores como a assinatura, o nome do artista e outros factores tidos como extrínsecos à obra de arte, e que a compra de arte seja feita com base em interesses especulativos e de estatuto social ao invés de interesses estéticos ou culturais. Também nesta visão, os principais “culpados” desta alteração nos valores são os *marchands* de arte que, além das práticas de mercado, podem aliciar os coleccionadores com o acesso a um determinado estilo de vida que, por exemplo, pode incluir festas privadas, jantares e visitas aos estúdios dos artistas, entre outros (Velthuis, 2007: 25).

Por sua vez, o modelo “Nothing But” tende também a reduzir as duas facetas da questão a apenas uma, considerando que o mercado da arte na realidade não é diferente de qualquer outro. Velthuis indica como principal proponente deste modelo o autor William Grampp (1989), para quem as obras de arte são bens económicos puros cujo valor pode ser medido por um mercado da arte cujos intervenientes simplesmente procuram utilizar os meios que têm à disposição para maximizar os lucros – ou seja, o valor estético de uma peça não passa de uma forma particular do

valor económico. Velthuis considera ainda a abordagem que Pierre Bourdieu (2009) fez da questão, afirmando que também esta se aproxima do modelo “Nothing but”, já que, para Bourdieu, o funcionamento habitual do mercado da arte é definido exactamente pela recusa em admitir o interesse comercial por parte dos agentes. A tendência de evitar mencionar o dinheiro ou outros interesses comerciais faz parte do *habitus*<sup>6</sup> dos intervenientes do mercado, considerando ainda que os intervenientes no campo da produção cultural são maximizadores socioeconómicos que, mesmo que de forma inconsciente, são motivados pelo interesse em alguma forma de capital, que pode não ser directamente económico. Mas, na realidade, mesmo que esse capital seja simbólico, social ou cultural, a longo prazo vai-se reflectir em capital económico. Bourdieu dá como exemplo o facto de um *marchand* ter uma maior reputação no meio artístico poder vir a reflectir-se num maior volume de vendas ou em preços mais elevados.

É esta redução final que leva Velthuis a aproximar a proposta de Bourdieu do modelo “Nothing but”. Se, para o autor, o primeiro modelo considerava a comercialização de arte como um processo contaminante e, no segundo modelo, essa questão não era sequer importante – pois os preços não são nada mais (em inglês “nothing but”, o título do modelo) que a representação do valor – na sua opinião, o mais importante não era se as obras de arte eram transformadas em mercadoria, mas de que forma esse processo se dava (Velthuis, 2007: 28). Para o autor, não faz sentido reduzir o mercado da arte à lógica capitalista de outros tipos de mercado para tentar compreender as práticas comerciais deste, mas também não se deve seguir uma visão compartimentada que separe completamente arte e comércio como sendo mundos antagónicos. A realidade é muito mais complexa e os *marchands* de arte não são simplesmente intermediários que gerem a oferta e a procura, mas agentes que têm de conseguir encontrar o equilíbrio entre duas lógicas que estão em conflito constante. São eles que trabalham entre dois mundos diferentes, ou seja, entre o sagrado e o profano (Velthuis, 2007: 51-52).

Na realidade, a relutância dos *marchands* em mencionar a sua faceta comercial existe desde o nascimento do mercado da arte moderno, mas apesar de estes preferirem sublinhar a sua faceta de promotores dos artistas, também eles

---

<sup>6</sup> Conceito trabalhado por Pierre Bourdieu e que se refere a um grupo de predisposições e costumes que definem o comportamento no dia a dia de um ou mais actores dentro de um grupo específico

distinguem entre as boas razões para comprar arte – o amor e o interesse pela arte e pelo mundo que a rodeia –, e as más razões – o investimento, a especulação, o estatuto social. É esta distinção que alimenta as suas críticas ao sector leiloeiro já que, na sua perspectiva, ao contrário das galerias de arte, aí não existe qualquer tentativa de separação entre arte e comércio sendo um negócio orientado exclusivamente para o lucro. Além destas questões, as casas leiloeiras estão cada vez mais a “entrar” no mercado da arte contemporânea, o que afecta directamente os *marchands* e os galeristas de arte que as acusam de causarem volatilidade e opacidade nos preços (Velthuis, 2007: 21, 43-44, 86-88).

Também Don Thompson (2012: 207) menciona o duplo papel do *marchand* de arte, considerando que “*money changes hands in performing these roles, but the dealer treats the payment as unimportant. The price is simply part of a necessary process to compensate artist and dealer*”. De forma pragmática, o autor refere que o mundo da arte contemporânea necessita de um fluxo de dinheiro proveniente de algum lado e, a não ser que o Estado se torne o único comprador de arte, serão os agentes do mercado da arte como os *marchands*, os coleccionadores e os investidores que providenciarão essa circulação de valores. É exactamente por isso que, segundo o autor, os artistas têm de aceitar que muitas compras de arte sejam realizadas tendo como objectivo a manutenção/reforço do estatuto social ou o investimento, como objectivo primário ou secundário do comprador (Thompson, 2012: 196-197). Na realidade, mesmo quando os artistas alegam rejeitar o mercado – existindo alguns exemplos de criação de arte impossível de comercializar em vários momentos da história da arte –, a vasta maioria acaba por aceitar a prática corrente ou a ideia de vender certificados que legitimem a sua arte – mesmo quando se trata de uma *performance*, uma ideia ou simplesmente uma discussão pública (Grampp, 1989; Horowitz, 2011).

Esta relação complicada entre os artistas e o mercado está bem patente nos primeiros momentos do mercado da arte em Portugal. Em 1953, altura em que a arte nacional estagnava e os artistas tinham a sua sobrevivência ameaçada, o pintor Júlio Resende referia que “*a dificuldade não estaria em expor mas em vender*” já que ainda não existia um mercado da arte. José-Augusto França descreve a situação vivida nessa altura citando um crítico de arte: “*já alguma vez se pensou em o que seria a medicina se os médicos, para ganharem a vida, tivessem de ser*

*empregados de escritório?”* (França, 2009: 325) Mas, se por um lado, em 1958 um crítico de arte nacional afirmava que *“vendendo quase nada, (recebendo) raras encomendas”, “o artista precisa do marchand como o escritor do editor”,* por outro, um artista respondia-lhe em 1959 que era *“tarde para fabricar marchands”, “cáfila perigosíssima de intermediários que insensivelmente têm transformado não só a arte em negócio mas os artistas em fornecedores, abastardando-os, corrompendo-os”* (França, 2009: 327).

Como refere Paulo Filipe Monteiro, toda esta ideia de mercantilismo das artes tem geralmente um sentido pejorativo. *“É porque se considera que as artes caíram na lama das convenções burguesas e das especulações financeiras. No mercado, diz-se, as pessoas relacionam-se com as artes por razões de convenção burguesa, de prestígio, ou de investimento económico; e assim o mercado destrói o sentido das artes”* (Monteiro, 1993), observa o sociólogo. Mas Monteiro tem outra opinião: ao invés de ver este mercado da arte como algo que destrói o significado da arte em si, não devia ser visto como algo que na realidade o multiplica? *“A perda da partilha colectiva de um sentido dado a uma obra não será substituída pelo acto, colectivamente partilhado, de lhe dar sentidos, ainda que mais ou menos individuais?”*, questiona e, citando Marx, refere que *“o consumo completa a produção”* (idem).

Mas existe outra questão que já foi referida anteriormente no modelo “Hostile worlds” (Velthuis, 2007) que é até que ponto as “más” motivações na compra de arte – procura de estatuto social ou puro investimento por exemplo – e a própria lógica do mercado podem “contaminar” a criação de arte ao desencorajar a diversidade da produção artística. Don Thompson responde a essa questão apresentando como exemplo outros dois mercados relacionados com a área cultural: o da literatura e o da música. Para o autor, apesar de poder ser colocada uma questão semelhante a estes dois sectores, continuam a ser criados produtos dirigidos a pequenos e muito diversos nichos de público (Thompson, 2012: 196-197). Finalmente, o autor resume toda a problemática entre arte e mercado com a citação do agente de Damien Hirst, Frank Dunphy: *“art should chase life while the art world chases money; if you start chasing money with art the whole thing is fucked”* (Thompson, 2012: 202-203).

## 1.2. A arte contemporânea como um sistema

As relações entre os diversos intervenientes no mundo da arte possuem características peculiares. Destas relações, são aquelas ligações que o artista estabelece ao longo da sua carreira as que estão no centro de todo o sistema, já que é o artista quem desempenha o papel principal no mundo da arte. A própria relação entre os artistas e a sociedade evoluiu ao longo do tempo, estando mais interligados e dependentes hoje do que estavam no seguimento da crise da arte figurativa de início do séc. XX (Danto, 1996). Considerado antes como pária perigoso e marginal boémio, o artista é visto hoje como fornecedor de um mundo que revolve à sua volta, formado por galerias de arte, museus, casas leiloeiras, colecionadores e historiadores de arte, entre outros (*idem*). O seu estatuto profissional tornou-se mais respeitável e estável, e o papel fulcral que desempenha levou a que actualmente exista uma procura constante pelo próximo grande artista.

Mas se o artista está no centro do mundo da arte e se, como foi referido no ponto anterior, existem uns modelos de análise que consideram a existência de esferas diferentes que englobam a área cultural e a área económica enquanto outros modelos consideram que o mercado contamina a arte, aquilo que se torna evidente é a complexidade das relações que existem no interior do mundo da arte contemporânea e que constituem um verdadeiro sistema. De acordo com Alexandre Melo (2012: 7) é o resultado da interligação de três dimensões de funcionamento – cultural, económico e político – aquilo que constitui o sistema da arte contemporânea. Para o autor, a maioria dos agentes envolvidos no sistema, embora não estejam exclusivamente em nenhuma das dimensões, tendem a ter uma presença mais forte em uma delas.

Na Fig. 1 é possível verificar a posição de alguns desses intervenientes em relação à estrutura do mundo da arte contemporânea. Adaptando o modelo proposto por Melo, a Fig. 1 representa três áreas, ou esferas, diferentes no mundo da arte contemporânea: a área económica, a área cultural e a área política. No centro das três, encontram-se o artista e a sua criação, a obra de arte. Tanto o artista como a obra de arte são avaliados pelas áreas cultural e económica. A área cultural engloba os críticos, curadores, historiadores de arte e instituições culturais, assim como o público interessado em arte. São estes intervenientes – que não estão isentos de

serem influenciados pelas flutuações do mercado da arte – que caracterizam as modas e os estilos que fazem parte do todo, que é a realidade artística, e que atribuem valor cultural à obra de arte e reputação ao artista. Já a área económica é onde funciona todo o mercado da arte. É aqui que se encontram as galerias e os *marchands* de arte, as casas leiloeiras, os coleccionadores e, por vezes, as instituições culturais (que, por um lado, definem os valores estéticos vigentes e, por outro, podem fazer parte da procura de arte). É no mercado da arte que nascem os fenómenos de *marketing* e os movimentos especulativos e é nesse nível que funcionam também as firmas especializadas em arte, como as seguradoras, consultoras, empresas de segurança, transportadoras e firmas de advocacia, entre outras. São os intervenientes no mercado da arte que atribuem um valor económico à obra de arte e uma cotação ao artista.

As duas áreas do mundo da arte influenciam-se uma à outra, estando intimamente ligadas, já que os intervenientes na área cultural são influenciados pelos intervenientes da área económica, e vice-versa. Já o Estado encontra-se num nível de funcionamento superior ao do mundo da arte, uma vez que depende da realidade económica nacional e internacional onde se insere. É esta realidade e a consequente política cultural seguida pelo Estado que influenciam directamente o funcionamento do mundo da arte e, em particular, o mercado da arte (Moulin, 2012: 45).



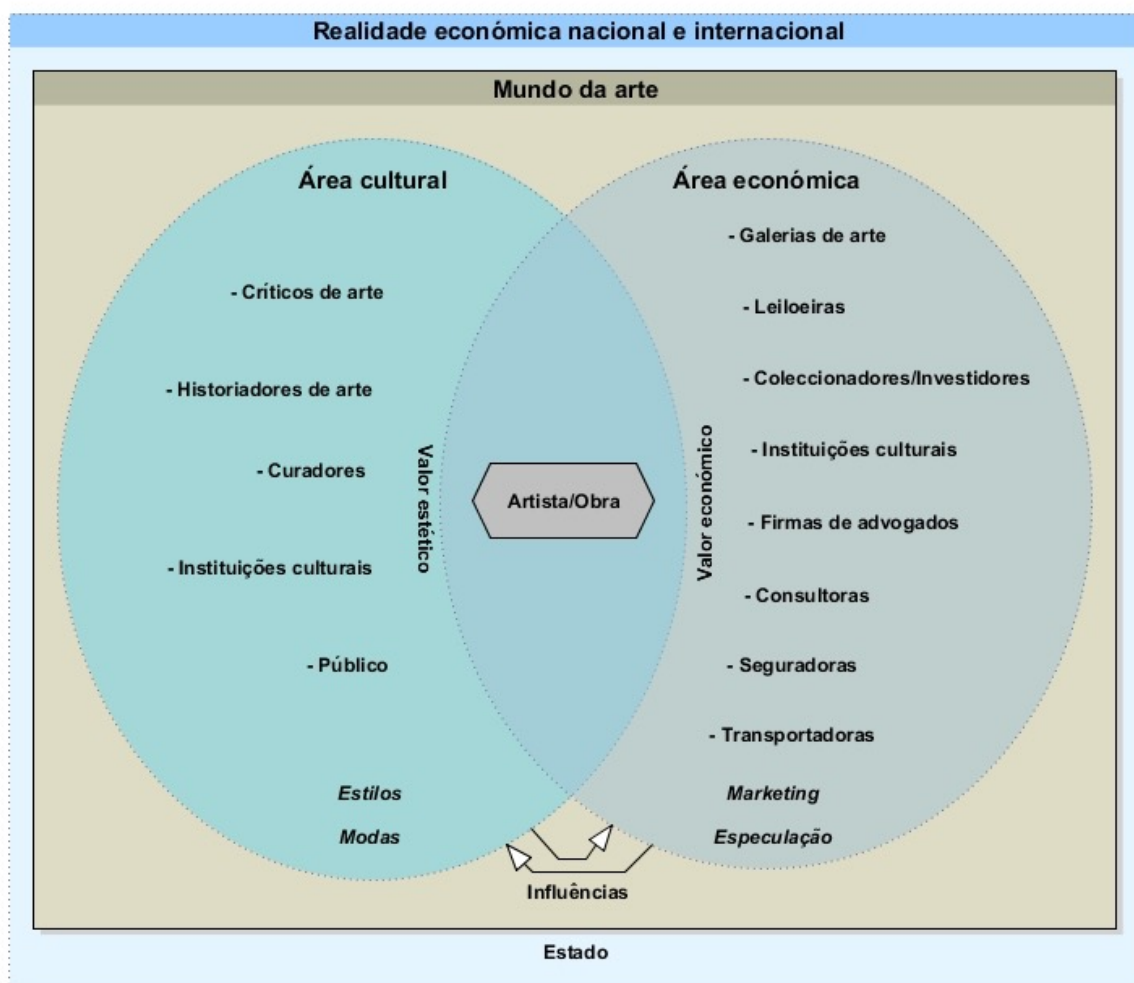


Fig. 1 – Mundo da arte contemporânea

É na área ou dimensão económica, segundo Melo (2012: 8), que a obra é apresentada como produto. O autor considera que tal, como com qualquer outro mercado, também neste existem três fases: a produção, a distribuição e o consumo, cujo desempenho cabe aos papéis de autor, vendedor e comprador. Neste caso, a produção corresponde ao autor, que é o artista; a fase de distribuição corresponde aos *marchands*, às galerias e outros vendedores de arte, assim como as feiras, os leilões de arte e outros eventos relacionados; e, por fim, na fase de consumo encontram-se os compradores de arte, sejam coleccionadores particulares ou institucionais, privados ou públicos. Melo não inclui o público em geral nesta fase, já que este desempenha um papel mais relevante em outra das dimensões referidas.

Considerando ainda a área económica do mundo da arte, no âmbito deste sistema da arte contemporânea existem também diferenças nas lógicas de funcionamento entre vendedores e compradores, nomeadamente entre o

denominado mercado primário e o secundário (Melo, 2012: 9). É nestes dois níveis que funciona o mercado da arte, sendo que o mercado secundário tem vindo paulatinamente a dominar o primeiro em termos de valor e volume de vendas (McAndrew, 2010a: 8). No mercado da arte primário são transaccionadas as obras de arte pela primeira vez – os artistas geralmente vendem os seus novos trabalhos directamente aos coleccionadores e *marchands* de arte – galeristas ou particulares (*idem*). Como se observa na Fig. 2, também aqui encontramos o artista no topo: é ele quem produz as obras que são posteriormente colocadas na galeria que o representa para que sejam apresentadas e vendidas ao público. A partir daí, a galeria e o *marchand* são aqueles que tratam das transacções com os compradores de arte, que podem ser coleccionadores, instituições ou até mesmo casas leiloeiras, entre outros. Apesar de ser essa a forma mais comum de funcionamento do mercado primário, é possível que o artista – devido a diversos factores como, por exemplo, não ter uma galeria que o represente – ultrapasse a posição intermediária da galeria e transaccione as suas criações directamente com os compradores de arte.

Existem também casos de artistas vivos que realizam as suas vendas directamente através de leilões. Porém, esta opção é rara e geralmente limitada a artistas muito bem conhecidos do público e já consagrados (McAndrew, 2010a: 8).

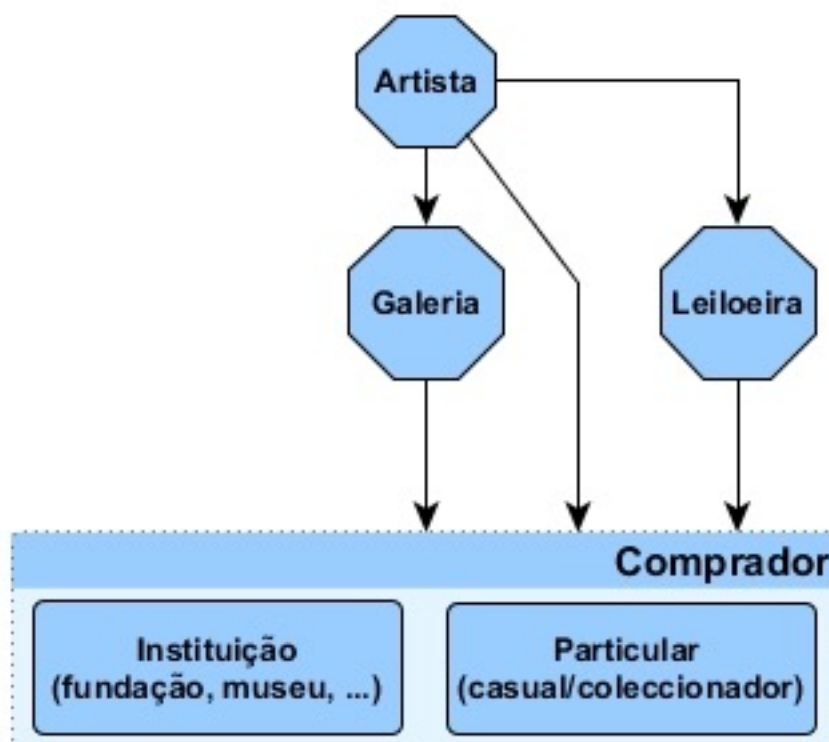


Fig. 2 – O mercado primário de arte contemporânea

Os locais onde este mercado primário realiza o seu comércio tendem, portanto, a ser os estúdios dos artistas, as feiras de arte e as galerias de arte. Os fornecedores podem ser jovens artistas em início de carreira ou artistas consagrados com uma carreira bem definida, sendo que alguns segmentos de mercado são maioritariamente compostos por artistas ainda pouco estabelecidos ou cuja qualidade de trabalho não é fácil de discernir, pelo que os compradores de arte contemporânea correm maior risco de fazer escolhas erradas (McAndrew, 2010a: 9). O facto de a obtenção de informação precisa e completa sobre um artista ou uma peça ser especialmente dificultada neste sector, e os custos de transacção serem particularmente elevados, seja em tempo, esforço ou valor, devido às comissões cobradas pelos *marchands* ou por outros especialistas contratados (custos que podem não ser cobertos pela eventual revenda da obra), leva a que o comércio de arte contemporânea no mercado primário implique um grau de risco significativo para todos os envolvidos (*idem*).

Já o mercado secundário, também ele parte do mercado da arte, engloba um maior número de intervenientes. É aqui que os *marchands* de arte, os

coleccionadores e as casas leiloeiras colocam as obras de arte para revenda tal como podemos verificar na Fig. 3. Neste mercado, a casa leiloeira encontra-se no topo, realizando transacções com outros agentes no mercado que podem tanto ser compradores como vendedores: as instituições, as galerias de arte e os coleccionadores, entre outros. Entre um comprador de arte e a casa leiloeira podem existir intermediários como, por exemplo, os *marchands* ou os galeristas de arte, embora possam também ser realizadas transacções directamente entre coleccionadores, com ou sem intermediários. Os galeristas de arte podem eles próprios ser clientes das leiloeiras colocando peças do seu acervo mais antigo a leilão, adquirir peças ou até mesmo retomar peças directamente dos clientes com quem têm um relacionamento mais próximo.

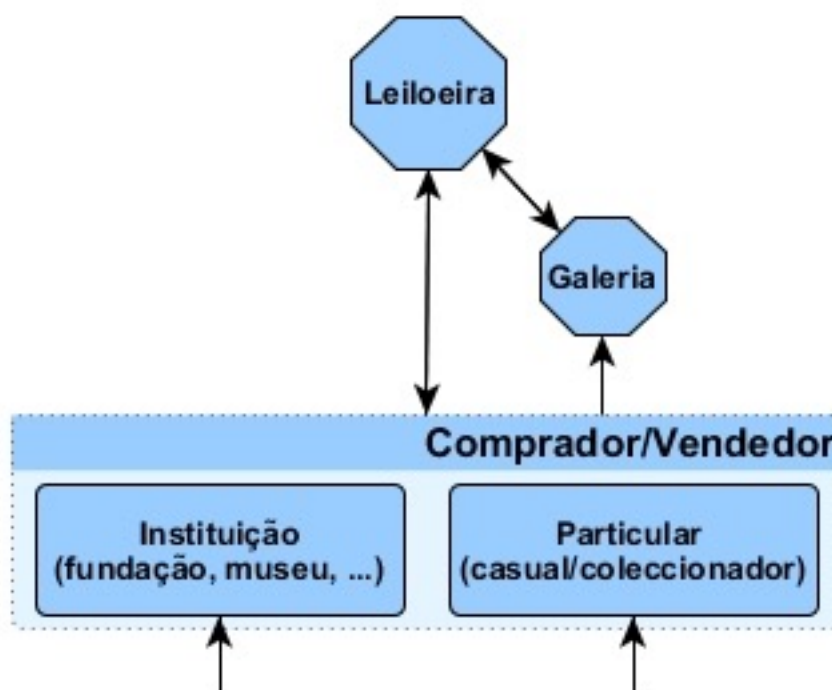


Fig. 3 – O mercado secundário de arte contemporânea

Uma das características deste mercado é a grande quantidade de transacções, sendo que a principal parcela do valor total é obtida em transacções realizadas entre anteriores e futuros consumidores. Se no mercado primário os valores tendem a ser mais baixos, devido ao tempo necessário para que o valor artístico de um trabalho seja reconhecido (se chegar a ser), já no mercado secundário, teoricamente, a peça revendida tende a alcançar valores superiores, pois, à partida, goza já de um histórico e de uma validação estética e financeira. Também os custos de informação

são menores e é provável que os compradores possuam dados mais precisos sobre os artistas que lhes interessam (McAndrew, 2010a: 9). A maior quantidade de informação disponível nesta área de mercado diminui o risco inerente à compra de uma obra de arte "nova".

É natural que um comprador de arte contemporânea seja mais desconfiado nas transacções realizadas no mercado primário do que ao adquirir obras no mercado secundário (*idem*). Os principais intervenientes neste sector do mercado são as casas leiloeiras, os *marchands* de arte, os coleccionadores e, por vezes, os próprios artistas. Mas, ainda assim, trata-se de um sector de mercado que, de certa forma, escapa ao artista e à galeria que o representa, pois esses outros intervenientes interferem no percurso da obra no mercado provocando diferenças de valor – crescentes ou decrescentes – em relação ao negociado no mercado primário. É um sector onde os intervenientes são considerados como agentes económicos, visto que a faceta cultural de promoção de artistas, que existe no mercado primário, já não é necessária. As galerias pavimentam o percurso de mercado de determinado artista, mas o mercado secundário pode ou não assegurar esse percurso. É por isto que, mesmo afastado, este sector de mercado pode ter efeitos directos na carreira dos artistas: se os valores subirem demasiado depressa, o número de obras no mercado pode aumentar demasiado e, devido ao valor elevado, não ser absorvido. Por outro lado, a venda continuada de obras por valores inferiores aos praticados pela galeria do artista corrói a confiança dos coleccionadores que investiram no seu percurso e confiaram na galeria que o representa. Essas quebras na reputação de um artista são prejudiciais para a sua carreira e difíceis de ultrapassar – ao ser geradas pela faceta económica do mundo da arte, só a faceta cultural deste pode contrariar a tendência negativa. É nesse ponto que os intervenientes culturais podem colaborar entre si, para apoiar e proteger a reputação do artista.

A oferta neste nível de mercado é, em grande parte, gerada pelas chamadas *distress sales* (vendas de urgência), que incluem o que na língua inglesa é conhecido pelos três D's – *divorce*, *death*, *debt* –, e que são consideradas as causas habituais pelas quais a maioria das peças volta ao mercado secundário (McAndrew, 2010a: 20). As situações de divórcio, principalmente litigioso, obrigam a que as colecções sejam colocadas no mercado para que o valor obtido seja dividido entre as partes; e o mesmo acontece em situações de falecimento do proprietário de uma

colecção, onde as receitas obtidas pela venda da mesma são distribuídas entre os seus herdeiros, assim como em situações de dívida de coleccionadores que procuram obter liquidez através da venda da sua colecção.

Já a procura é maioritariamente definida pelas características e preferências dos diferentes interessados em adquirir arte, como, por exemplo, a sua capacidade financeira e gosto.

Na sua totalidade, o mercado da arte assenta numa rede que engloba o mercado primário e secundário, como é possível verificar na Fig. 4. Todos os intervenientes estão interligados e as diversas áreas sobrepõem-se, formando um grande circuito pelo qual transitam as obras de arte. O início do ciclo é o artista – é ele que produz a obra de arte e fornece o mercado. O artista é representado por uma ou mais galerias ou *marchands* de arte, que promovem e vendem as suas peças e consequentemente as distribuem pelas instituições (museus, fundações, entre outras) e pelos compradores de arte privados, que podem ser apenas casuais ou coleccionadores habituais. Existem também casos de galerias de arte sem *stable* de artistas, ou seja, que não representam os artistas, funcionando principalmente como projectos curatoriais que apresentam as obras de artistas que são representados por outras galerias, depois de combinar com estas o valor de comissão, no caso de se vender alguma das peças. Além disso, um artista pode ser representado por galerias diferentes em vários países. Nesse caso, embora cada uma delas possua exclusividade das obras do artista no país onde está instalada, e funcionem dentro das suas redes próprias, a estrutura do mercado é idêntica.

No caso de se registarem falhas na relação entre o artista e a galeria, pode acontecer que o artista ultrapasse o seu representante e negocie directamente as suas obras com os diversos compradores de arte. De igual modo, a galeria que representa o artista pode apresentar as peças em exposições (individuais ou colectivas, organizadas pela galeria ou através de outros curadores e comissários) ou em feiras de arte (nacionais ou internacionais).

Quando os proprietários de arte necessitam de colocar as obras no mercado podem optar por vários canais: transaccionando as peças entre si (podendo utilizar uma galeria ou um *marchand* como intermediário); negociando a retoma da obra pela galeria que representa o autor; ou colocando a peça em leilão. Se a obra regressar à galeria, o ciclo reinicia-se. Se o proprietário decidir entregar a peça à

casa leiloeira esta pode ser colocada novamente no mercado através de um leilão público ou de uma transacção privada (pode ser um leilão privado no qual só certos compradores de arte são convidados a participar ou uma transacção directa entre vendedor e comprador, onde a casa leiloeira serve de intermediária, garantindo a confidencialidade em ambos os casos). A obra pode, então, ser novamente adquirida por compradores privados (casuais ou coleccionadores) ou pelas instituições. No caso de o lote não ser vendido, será retirado do leilão, podendo ser vendido nos dias seguintes, dependendo das ofertas apresentadas à casa leiloeira e da decisão do seu proprietário. Pode ainda ser retirada completamente do mercado ou ser apresentada novamente a leilão, depois de um intervalo de tempo combinado entre a casa leiloeira e o proprietário. Sempre que a peça seja colocada no mercado pela casa leiloeira pode acontecer que a galeria representante do autor da obra a volte a adquirir. É uma forma de defender o “seu” artista, pois a venda do lote por um valor inferior ao praticado pela galeria poderá abalar a confiança dos compradores nesse artista em particular, afectando a reputação tanto do artista como da própria galeria que o representa (Melo, 2012: 39). Se o lote não tiver comprador, o artista pode mesmo ficar “queimado” no mercado. Se a galeria defender o seu artista com sucesso, os valores e a confiança dos compradores mantêm-se e o ciclo de mercado volta a iniciar-se.

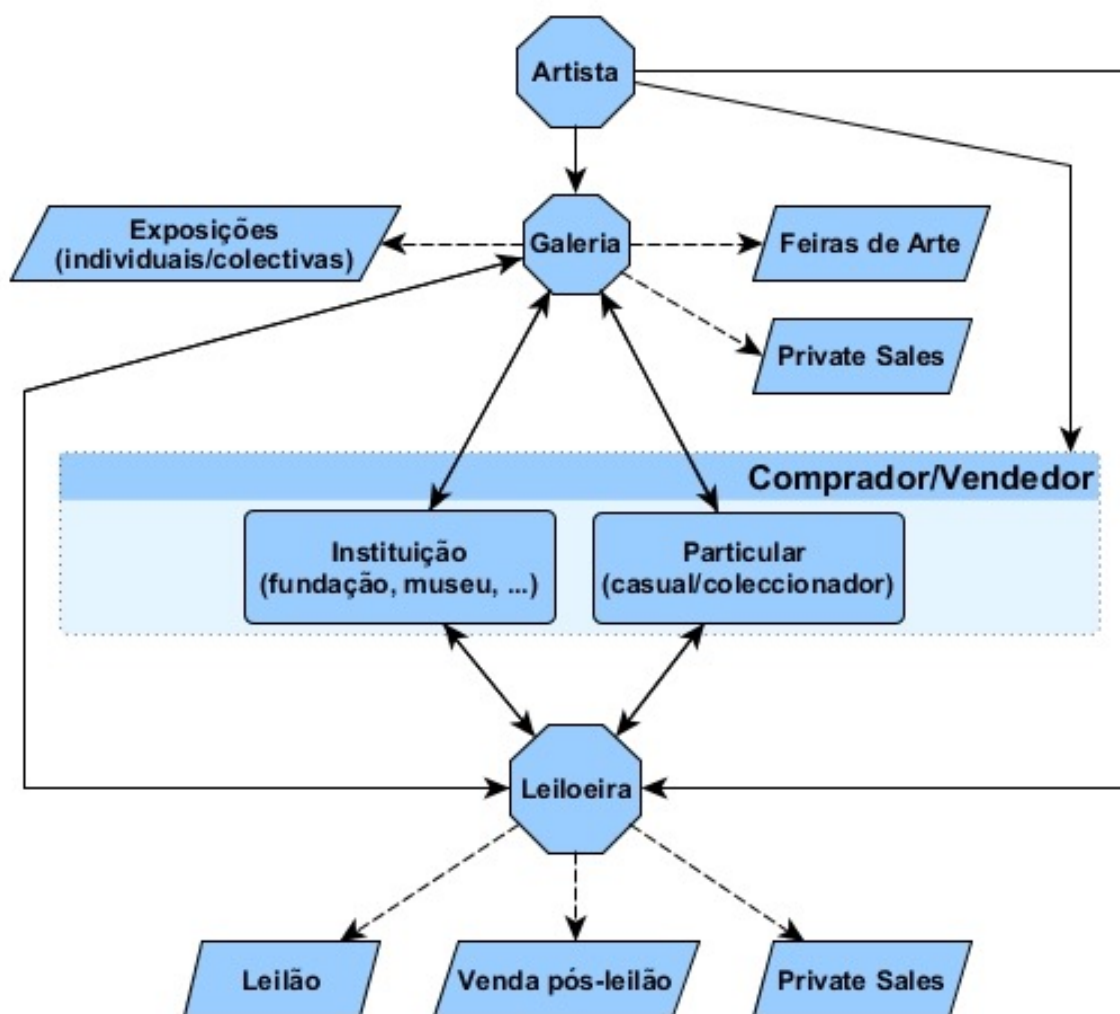


Fig. 4 – Visão global do mercado da arte moderna e contemporânea

Como foi mencionado anteriormente, o mercado da arte moderna e contemporânea é parte integrante de um sistema que engloba ainda uma dimensão cultural e política, além da económica (Melo, 2012: 14). Os principais agentes na área económica são os artistas, os *marchands*, os galeristas, as casas leiloeiras, as instituições e outros intervenientes a nível estrutural. Já na área cultural, além dos artistas, vamos encontrar outro tipo de agentes, com funções diferentes mas, também eles, parte integrante do sistema de arte contemporânea: os críticos, os historiadores de arte, os curadores e, também aqui, as instituições. Se na dimensão económica a obra de arte era apresentada como produto, na dimensão cultural a obra de arte transforma-se no objecto de um discurso cultural. É da responsabilidade destes agentes “a criação e elaboração discursiva dos consensos informais em que assentam os processos de valorização das obras” (Melo, 2012: 15), sendo que é na



dimensão cultural do sistema de arte contemporânea que a produção artística é realmente validada e legitimada culturalmente.

Além das duas dimensões já referidas, Melo (2012: 21) identifica a terceira como sendo a dimensão política. É aí que se encontram os responsáveis pelas políticas de aquisições públicas, pelos subsídios, apoios e encomendas direccionadas ao mundo da arte. Para o autor, é exactamente a validação da dimensão cultural que faz com que a arte contemporânea seja reconhecida pelas instituições públicas. Também esta dimensão política se articula com as outras, sendo que neste nível a aquisição de uma obra de arte por uma instituição como, por exemplo, um museu, serve de legitimação e representa o culminar do seu percurso no mercado da arte assim como o patamar mais alto de validação cultural no mundo da arte (Moulin, 2009: 37).

Na opinião de Melo (2012: 91), é a *“articulação informal mas consistente entre mecanismos de legitimação e promoção económica e mecanismos de legitimação e promoção cultural”* que constituem uma *“rede económica e mediática que opera entre o artista e o público exterior ao mundo da arte”*, embora a separação dos agentes destas dimensões não seja estanque, antes pelo contrário. Para Alexandre Melo (2012: 122), todo este sistema da arte contemporânea só se torna compreensível no *“ponto de cruzamento de diferentes dimensões da vida social – económica, política [e] cultural”*. Como refere Moulin (2009: 63), este é um sistema global: *“chaque espace artistique national est inséré dans un système global d’échanges culturels et économiques”* e *“la circulation des hommes, des oeuvres et de l’information favorise l’interconnexion des marchés”*. Porém, este mundo da arte contemporânea não se move como um todo unificado e essa é a principal razão pela qual os novos movimentos artísticos são raramente aceites por todos (Danto, 1996). A obtenção do reconhecimento de um artista por parte do público pode ser, de certa forma, contraditória. Os artistas que negam, contestam e procuram alterar o *status quo* são tolerados e, por vezes, até preferidos em relação a aqueles que o aceitam (Maulnier, 1963). Por exemplo, Eric Hobsbawm (2001: 31) estima que a pintura abstracta só alcançou valores tão elevados e o reconhecimento pelo mercado devido à hostilidade que Hitler e Estaline demonstravam pelo estilo, tornando-o numa espécie de arte oficial do “mundo livre” contra o totalitarismo.

Das diversas dimensões que formam o sistema de arte contemporânea, é na económica que se foca o presente estudo, em particular nos principais intervenientes no mercado primário e secundário – respectivamente, as galerias de arte e as casas leiloeiras.

### 1.3. Evolução do mercado da arte contemporânea nas últimas décadas

O mercado da arte demorou algum tempo a afirmar-se, mas a sua evolução deu-se de uma forma quase natural e paralela à de outros mercados pois, tal como estes, esteve sempre directamente relacionado com a economia de um determinado país e com o nível de riqueza do seu público-alvo. A versão moderna do mercado surgiu no período que se seguiu à Revolução Industrial, em virtude do crescimento de uma nova burguesia com posses consideráveis (McAndrew, 2010a: 2). Todo um novo tipo de público começou a chegar ao mercado da arte e a procura aumentou exponencialmente transformando-o – gradualmente – no que é hoje.

Visto que o presente estudo se foca no intervalo de tempo entre 2005 e 2013, recuamos apenas até 1980 para compreender a evolução do mercado a partir de um momento que marcou o mercado global de arte contemporânea e que, de certa forma, se apresentou como um prelúdio para o que viria a suceder no séc. XXI. A década de 1980 foi marcada por um crescimento económico global, e o mercado da arte não foi excepção, tornando-se num período de prosperidade, onde a aquisição de arte se tornou popular e, por vezes, muito lucrativa. A partir de 1987, e tendo Nova Iorque e o fenómeno dos *yuppies* como pano de fundo, o mercado da arte entrou num crescendo, diversas vezes sublinhado por valores recorde – geralmente obtidos nos leilões e, em particular, no sector da arte moderna e contemporânea. Também o mercado bolsista estava em alta e parte do capital gerado foi investido em arte contemporânea. O fluxo de novos compradores de arte foi elevado, mas muitos trouxeram com eles hábitos empresariais e gosto pelo risco (Moulin, 2009: 53). Este conjunto de factores facilitou o nascimento de um período especulativo no mercado da arte durante o qual as estratégias comerciais de curto prazo, da moda e da promoção internacional rápida faziam com que artistas cada vez mais jovens se tornassem famosos a nível global (Moulin, 2009: 34). O número de transacções aumentou drasticamente, assim como os valores negociados embora nem sempre fossem os artistas os principais beneficiários. A diferença crescente entre os valores praticados no mercado e os valores artísticos reais das obras garantia a impossibilidade de manter essa realidade por muito tempo (Moulin, 2009: 53-54).

No final dessa década, o movimento especulativo no mercado da arte continuou a aumentar, acompanhado pelo crescimento dos valores, apesar dos

sinais de alarme provenientes do mercado bolsista. Os últimos momentos da bolha especulativa do mercado da arte foram marcados por uma enorme procura por parte de compradores japoneses, principalmente no sector do impressionismo e do pós-impressionismo, reflectindo, mais uma vez, como a conjuntura económica influencia o mercado. Este aumento da procura japonesa deveu-se principalmente à grande valorização do *yen* em relação ao dólar, sem implicar uma diminuição das exportações japonesas (McAndrew, 2010a: 4). Além disso, continuava a ser aliciante adquirir arte como forma de ultrapassar a inflação e de aceder a outros benefícios fiscais. O excesso de liquidez, a par da falta de discriminação destes novos compradores de arte, causou uma subida abrupta de valores, com as mesmas obras de arte a irem sucessivamente a mercado e somas avultadas a serem pagas por trabalhos que nem sempre possuíam um nível de qualidade adequado ao valor. Tal como sucede com uma bolha especulativa em qualquer outro mercado, este crescendo de valores terminou repentinamente em 1990 – o ano da Guerra no Golfo. Um aumento forte nas taxas de juro do Banco do Japão, muitas vezes aliado à falta de liquidez causada por investimentos não relacionados com arte, levou coleccionadores e especuladores a ficar em situação difícil. A recessão que se seguiu no Japão levou a que muitas colecções de arte fossem confiscadas pelos bancos devido aos créditos malparados (McAndrew, 2010a: 4).

A queda no mercado da arte foi internacional tendo começado a reflectir-se logo nos leilões da Sotheby's de 1990 com os preços de venda muito menores que as estimativas da casa leiloeira (Moulin, 2009: 54). Logo em seguida as repercussões foram sentidas nas principais feiras de arte internacionais. A mudança negativa levou a que muitas galerias de arte contemporânea tivessem de fechar. Tal como tinha acontecido com os investidores japoneses, muitos dos novos investidores em arte tiveram de se afastar do mercado devido à queda dos seus rendimentos relacionados com outras áreas de negócio, também elas especulativas como, por exemplo, o mercado bolsista, imobiliário, publicitário, entre outros (Moulin, 2009: 54-55). Os investidores mais experientes e dotados de informação privilegiada conseguiram antecipar o momento, tendo obtido lucros elevados até ao momento imediatamente anterior à queda do mercado. Já muitos dos investidores menos informados foram apanhados de surpresa. A queda nos preços prosseguiu até 1993, reduzindo o volume de vendas do sector para menos de um terço (Fernandes, 2012:

8). A partir desse momento, o mercado da arte entrou num período de estagnação, principalmente no mercado leiloeiro, em que se intercalavam períodos de leve aumento com outros de descida nos preços das obras, como se pode observar na Fig. 5, em relação ao preço médio das obras de arte contemporânea em leilão. Foi um período de tempo em que o mercado se manteve numa lógica de prudência e de racionalismo, em oposição à especulação e ao risco que marcaram o período anterior (Velthuis, 2007: 144). Durante a década de noventa, o mercado da arte procurou re-estabelecer fundações, desta vez mais sólidas, e crescer de forma saudável, definindo preços contidos para aqueles artistas que se pretendia terem carreiras de longo prazo. Esta estratégia era uma tentativa de impedir que se repetisse uma queda como a que tinha acontecido no início da década e de dar maior credibilidade ao mercado da arte. No final dos anos noventa, voltou a notar-se um aumento súbito nos preços. Contudo, os intervenientes no mercado se apressaram a afirmar que se tratava de um aumento de valores sólido, apoiado na qualidade real das obras, e sem nenhuma relação com o que tinha sucedido anteriormente (Velthuis, 2007: 152-156). A partir do fim da década de noventa, o volume e os valores de vendas voltaram a aumentar gradualmente. Embora diversos sectores do mercado tivessem evoluído de forma estável, foram os sectores do impressionismo, da arte moderna e, em particular, da arte contemporânea, aqueles que sobressaíram pela positiva. Tinha-se iniciado um novo ciclo, com outra geração de investidores de sucesso no mercado bolsista a chegar ao mercado da arte (Moulin, 2009: 55).

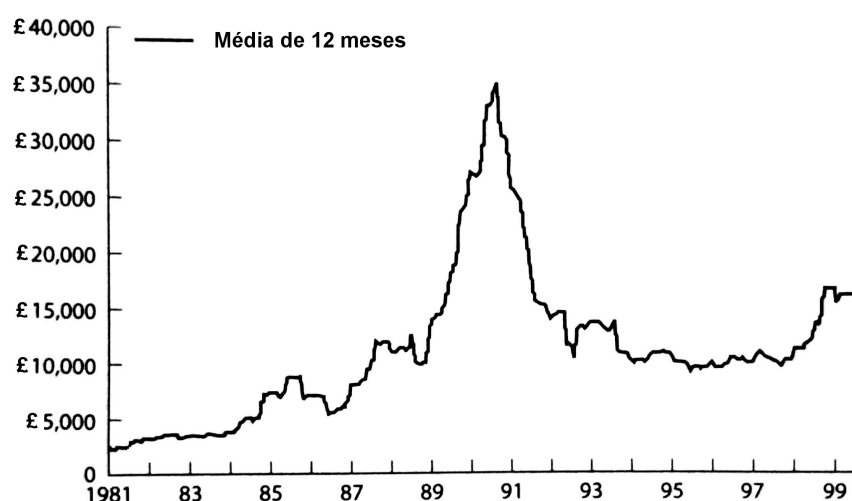


Fig. 5 – Preço médio de obras de arte contemporânea em leilão entre 1981 e 1999 (adaptado de Velthuis, 2007: 153)

Entre 2002 e 2003 sucederam algumas pequenas quebras no mercado, mas desde essa altura, e até meados de 2008, o período foi de crescimento (McAndrew, 2010a: 5). A partir de 2003, o mercado cresceu cerca de 28% por ano, tendo atingido o valor máximo em 2007, sendo que a arte contemporânea se manteve como a principal categoria do mercado da arte por valor em todas as principais casas leiloeiras (*idem*).

Paralelamente, a bolha do crédito imobiliário nos Estados Unidos que desde 2001 gerara um enorme lucro para investidores de todo o mundo, entrou em declínio em 2007, afectando seriamente o sistema financeiro e dando início a uma tendência negativa que criou o medo generalizado de que existissem perdas escondidas ainda maiores nos empréstimos hipotecários de alto risco, assim como nas instituições suspeitas de terem negócios nesta área (Swedberg, 2010). Um dos maiores bancos privados de investimento nos Estados Unidos mais envolvido nestes empréstimos hipotecários de alto risco, o Lehman Brothers, foi directamente afectado por estas perdas. Em 2008 este banco teve de declarar falência, no seguimento da recusa do governo dos E.U.A. em resgatar o banco e do fracasso da tentativa de venda do mesmo (Lucchetti et al., 2008 e aa.vv. *in* The Telegraph, s.d.). Foi a maior falência de sempre nos E.U.A., tendo envolvido cerca de 613 mil milhões de dólares e quase 80 subsidiárias do Lehman Brothers que, apesar de estarem espalhadas pelo mundo, possuíam ligações estreitas com a companhia-mãe (*idem*). Milhares de intervenientes no mercado financeiro foram afectados em todo o mundo e, com a confiança dos investidores num mínimo, todas as entidades relacionadas directa ou indirectamente com o banco sofreram perdas. O tamanho e a dinâmica do sistema global financeiro tornou-o muito mais volátil e vulnerável a uma crise mundial que os muito mais estáveis mercados nacionais alguma vez teriam permitido (*idem*).

A arte contemporânea estava na linha da frente da fase expansionista do mercado leiloeiro de arte: de 92 milhões de euros em 2002 cresceu para 915 milhões de euros em 2008. Logo, este sector foi também o mais afectado pela crise financeira global, registando uma alteração na tendência de crescimento, em consequência da crise financeira mundial e da recessão económica que começou a atingir diversas áreas e mercados (*idem*). Apesar do sentimento de deterioração no clima económico global que se sentiu durante a primeira metade de 2008, foi na

segunda metade do ano que as repercussões do colapso do Lehman Brothers se começaram a espalhar pelo mundo. A crise que se seguiu conduziu a uma queda abrupta nas receitas do ano seguinte.

Nos finais de 2009, o sector tinha caído quase 60%, tanto no número de lotes vendidos como nos valores de venda, com a crise a afectar todos os participantes do mercado – dos vendedores aos consumidores de arte (McAndrew, 2010b). Mesmo assim, os centros do mercado da arte mantiveram-se: E.U.A. e Reino Unido representaram cerca de dois terços do valor total. A China teve um crescimento estável desde 2006, tendo vindo a tornar-se no terceiro centro de comércio de arte mundial depois de ultrapassar a França e Alemanha. Além da China, nasceram diversos novos mercados e centros de arte pelo mundo: na Índia, Rússia e Médio Oriente. Enquanto o crescimento económico dos países ocidentais tem sido lento e complicado, muitas destas economias emergentes mostraram um crescimento forte e estável (McAndrew, 2010a: 6-7). Foram os novos compradores de arte provenientes destes locais que aumentaram a procura no mercado da arte e, em particular, no sector de arte contemporânea. Apesar de ter sido esse sector o mais afectado pela crise económica, este novo fluxo de compradores de arte conseguiu impedir que a queda do mercado fosse tão forte como a que se deu no início dos anos noventa (McAndrew, 2010a: 8). Se o mercado da arte não era imune à recessão, pelo menos teve a capacidade de controlar o problema com maior facilidade que outros sectores do mercado (McAndrew, 2010b).

A crise forçou um ajustamento nos valores de vendas de arte, especialmente na área mais especulativa do mercado da arte – a arte contemporânea – mas tanto as estruturas como as dinâmicas mais profundas se mantiveram. Também o mercado leiloeiro reagiu rapidamente à perda de receitas e de confiança da parte dos compradores, dando sinais de recuperação logo em 2010. A tendência positiva manteve-se durante 2011, realçando a ideia de que o pior teria passado e de que o mercado da arte possuía agilidade suficiente para ultrapassar este tipo de problemas (*Contemporary Art Market 2010/2011*, 2011: 9-11). Apesar disso, as compras e vendas de arte durante 2012 voltaram a contrair, demonstrando haver ainda um clima de cautela geral dos intervenientes no mercado devido ao lento e incerto crescimento económico global desse ano (*Contemporary Art Market 2011/2012*, 2012: 12). Esta contracção manteve-se durante 2013 embora no primeiro semestre

o volume de vendas a leilão de arte contemporânea tenha aumentado em relação aos anos anteriores. Apesar de que este aumento se deve às vendas de topo do mercado, demonstra que os agentes no mercado da arte contemporânea se adaptaram, mantendo estratégias comerciais mais conservadoras de forma a precaver-se contra as flutuações do mercado (*Contemporary Art Market 2013*, 2013: 8-9).

Em suma, a tendência cíclica do mercado da arte contemporânea internacional torna-se mais transparente se observarmos o histórico do mercado de forma diacrónica: a década de oitenta foi um período de grande especulação, no qual a arte, principalmente a arte contemporânea, foi muitas vezes adquirida pelas “más” razões criando subidas de preços abruptas e desligadas da realidade. Com o fim da bolha especulativa e de uma década de um certo desregramento do mercado da arte contemporânea seguiu-se um período de retracção, marcado pela primeira Guerra no Golfo em 1990. Os valores transaccionados no mercado da arte foram-se estabilizando e, paulatinamente, voltaram a aumentar conforme a década de noventa foi avançando; a entrada de uma nova geração de coleccionadores de arte contemporânea vindos do mercado bolsista levou a que o mercado da arte mantivesse um constante movimento ascendente de valores até o ano de 2008<sup>7</sup>. Novamente a crise económica internacional, no segundo semestre de 2008, levou ao fim de uma bolha especulativa no mercado da arte contemporânea, sendo que o ano de 2009 marcou uma enorme queda nos valores. Desta vez, a entrada das economias emergentes “salvou” o mercado da arte contemporânea impedindo uma queda maior, semelhante à que ocorreu em 1990-91. A partir desse momento os agentes de mercado têm-se movido com uma maior cautela e desconfiança em relação a movimentos especulativos de curto-prazo. Como podemos verificar, além do mercado da arte funcionar por ciclos, o seu movimento é paralelo ao da economia nacional e internacional, embora geralmente com algum diferimento em relação a esta.

---

<sup>7</sup> Salvo alguns momentos nos primeiros anos da década de 2000



#### 1.4. A Arte como Investimento

Um dos aspectos mais interessantes das obras de arte é o seu duplo carácter: providenciam usufruto e prazer estético e social ao seu detentor, mas também valorizam com o tempo e podem produzir retorno financeiro, tal como outros activos. O valor da arte tende a aumentar com o tempo e a sua durabilidade e singularidade tornam uma obra de arte num bem coleccionável escasso que possui igualmente as características de um bem de luxo. Deste modo, um indivíduo procura este tipo de bens de uma forma crescente, proporcional ao aumento do seu rendimento. Uma obra de arte pode ainda ser classificada como um bem posicional – é impossível de produzir em massa e o seu valor é principalmente uma função da sua desejabilidade (McAndrews, 2010a: 17).

Apesar de a compra de arte exclusivamente como investimento ser considerada uma “má” prática pelos agentes do mercado, os anos oitenta marcaram o mercado da arte devido ao enorme movimento especulativo que se deu e que afastou os valores praticados no mercado da realidade. Muito deste movimento deveu-se à entrada de investidores do mercado bolsista no mercado da arte. As razões de entrada no mercado da arte deste tipo de investidores variam, sendo uma delas precisamente a queda do mercado bolsista em 1987 (Smith, 2009: 125). A partir desse momento, muitos optaram por desviar parte dos seus investimentos para o mercado da arte, trazendo consigo práticas comuns ao mercado bolsista, mas ainda pouco exploradas no mercado da arte, e um maior fluxo de valores. Utilizando como bases o índice de arte Mei Moses Annual All Art Index e os dados da consultora Standard & Poor's, Terry Smith conclui que os investidores iam colocando cada vez mais dinheiro no mercado da arte, beneficiando particularmente a arte contemporânea. O volume de negócios tornou-se tão elevado que levou a que, em 1988, leiloeiras como a Christie's decidissem criar departamentos dedicados à arte contemporânea (*idem*). Estas flutuações de valores e a atenção que alguns dos negócios no mercado da arte tinham nos meios de comunicação despertaram o interesse de diversos economistas, que quiseram estudar melhor o sector de forma a tentar compreender se o investimento nesta área realmente poderia ter retornos superiores aos de outros activos financeiros.

Para Raymonde Moulin (2012: 25-27), os resultados destes estudos não são consensuais dependendo da metodologia utilizada para os realizar. Se, para muitos, o investimento em arte é pouco atraente, demonstrando até ser medíocre a longo prazo, para outros as diferenças não são tão expressivas. De qualquer forma, a preocupação com o elevado nível de risco inerente ao investimento em arte é partilhada por todos, já que não só implica o risco económico, como também o receio de que a obra de arte possa ser danificada fisicamente, na medida em que é um bem tangível. Além disto, como a taxa de rendimento do investimento tem uma maior dispersão e volatilidade que outros activos financeiros, têm de existir outros factores além dos económicos para que se opte por investir em arte (Moulin, 2009: 48). Da mesma opinião é Olav Velthuis que, baseando-se em comparações realizadas por diversos economistas entre investimentos em arte e outros activos financeiros, conclui que a arte funciona como uma reserva de valor, podendo ser vendida mais tarde por um valor mais elevado. Porém, na prática, o autor verifica que os retornos podem ser inferiores aos de outros investimentos, pelo que o investimento em arte só se justifica com razões fora do âmbito económico e especulativo. Velthuis sublinha esta ideia citando John Picard Stein: *“any superior performance derivable from paintings can be attributed entirely to the viewing pleasure they provide, not capturable by speculators”* (Velthuis, 2007 :43).

Para Don Thompson (2012: 257), na maior parte dos casos a arte não constitui um bom investimento, já que muitas obras podem não valorizar e as transacções no mercado da arte geralmente implicam custos elevados. O autor lembra que a amostra conhecida não é suficiente, já que se os sucessos dos valores recorde de vendas são divulgados pelos meios de comunicação, na realidade estes representam uma ínfima parte do mercado – muitas outras obras não se vendem pelos valores desejados ou chegam sequer a leilão, sendo rejeitadas pelas casas leiloeiras. Segundo Thompson, 80% da arte contemporânea de baixo valor que é adquirida em *marchands* e feiras de arte locais nunca serão vendidas por mais que o preço original (Thompson, 2012: 259). O autor aponta ainda algumas incongruências nos cálculos utilizados para estabelecer o índice Mei Moses Annual All Art Index e menciona outro factor a considerar: quanto mais alto for o preço de uma obra, mais difícil será conseguir obter lucro numa eventual revenda já que o número de

possíveis compradores vai diminuindo de forma proporcional, sem contar com os custos de transacção (Thompson, 2012: 261 e 265).

Também Alexandre Melo considera que *“os estudos que ponderam apenas factores de natureza estritamente económica e que se situam numa lógica de médio-longo prazo tendem, de resto, a desaconselhar o investimento em arte, porque o número de factores imponderáveis e o nível de risco são demasiado elevados quando comparados com investimentos alternativos”* (Melo, 2012: 11). Segundo o autor, mesmo os momentos de especulação no mercado da arte representam um enorme risco já que, não só se manifestam apenas em períodos de instabilidade do mercado, como podem gerar enormes perdas se os intervenientes não estiverem devidamente informados. Para Melo, há *“excessiva margem de risco e de imprevisibilidade neste tipo de investimentos quando comparados com outros”* (Melo, 2012: 12).

No seguimento destas opiniões, Clare McAndrew (2010a: 18-19) considera que têm vindo a ser desenvolvidos métodos para analisar e compreender melhor o mercado e que, apesar do nível de complexidade, a arte também tem sido considerada como um bem de investimento válido que pode obter retornos positivos, tão bons ou melhores do que algumas alternativas, principalmente se for considerada como um factor de diversificação de risco de um *portfolio* de investimentos. Para que um investidor possa decidir se deve aplicar as suas economias em arte ou considerar outras alternativas, é necessário que pondere bem todos os custos e benefícios que pode vir a obter com o investimento e tenha plena consciência de que deverá sempre manter uma noção actualizada do estado da arte. Já que o mercado da arte está relacionado com factores externos como a economia ou a moda de determinado momento, o valor de uma obra de arte pode oscilar bastante consoante o momento escolhido para a colocar no mercado.

A própria posse de uma obra de arte implica custos associados, nomeadamente os custos de manter, armazenar, restaurar, proteger e segurar um objecto de arte através de serviços especializados (McAndrew, 2010a: 23). A obtenção de um seguro para uma obra de arte é muito importante já que, tratando-se de um bem tangível, existe um risco associado à possibilidade de ser danificada (McAndrew, 2010a: 197). Outro risco associado à compra de arte é o facto de a autenticidade da mesma poder vir a ser contestada a qualquer momento. Todas

estas questões devem ser equacionadas e os custos retirados do valor que o comprador de arte pensa conseguir obter com a eventual revenda da peça. Além disso, deve também adicionar os próprios custos de transacção – comissões de venda, custos de autenticação e restauro, seguro, portes de envio e de transporte e até a impressão da imagem da peça no catálogo de vendas no caso de um leilão (Habsburg et al., 2010: 45, 48).

Por outro lado e dependendo da legislação do país, podem existir benefícios fiscais em investir em arte (McAndrew, 2010a: 24) e existem formas de diminuir os custos de manutenção de uma obra de arte como, por exemplo, emprestando a peça ou a colecção a museus e exposições temporárias, partilhando os custos curatoriais ou, dependendo da negociação, ficando sob a responsabilidade total da instituição. A exposição da peça aumenta a sua visibilidade no mundo da arte e, consequentemente, o seu valor no mercado (Eckstein, 2010: 143).

Se o proprietário optar por colocar a obra de arte a leilão e se a peça for de grande qualidade pode ser possível negociar um valor como garantia de venda. O vendedor receberá esse valor – seja a peça transaccionada com sucesso ou não – e se for por um valor superior ao garantido este é repartido entre a casa leiloeira e o vendedor. Como as garantias envolvem geralmente valores bastante avultados e constituem um risco acentuado, as casas leiloeiras podem optar por procurar terceiros que financiem parte do valor em troca de uma percentagem da venda, embora seja mais complicado estabelecer estas combinações em momentos de incerteza no mercado (Habsburg et al., 2010: 49).

Outro ponto importante a considerar é o facto de actualmente a arte já ser considerada um ativo fiável por algumas instituições bancárias, que passaram a conceder empréstimos, aceitando as próprias colecções de arte como garantia<sup>8</sup>. É uma forma de o proprietário obter rapidamente liquidez sobre um bem geralmente pouco líquido, sem ter de abdicar da colecção, e que possibilita a realização de novos investimentos, sejam em arte ou em outros mercados (Gyorgy, 2010: 128-129). É exactamente o facto de uma obra de arte ter pouca liquidez que contribui para diminuir o interesse em investir em arte por razões puramente económicas. Como um mesmo objecto de arte é geralmente transaccionado com

---

<sup>8</sup> Segundo Suzanne Gyorgy (2010: 129), os empréstimos bancários dependem sempre dos três C's: "*character, cash flow, collateral*" (Tradução: indivíduo, *cash-flow*, garantias)

pouca frequência, significa que é um bem cuja liquidez é inferior à de outros activos financeiros e, apesar de ser uma verdade de *La Palice*, para um puro investidor um bem de elevada liquidez é mais atractivo que um de menor liquidez.

Para McAndrew, o melhor posicionamento da arte como investimento é como forma de diversificar o *portfolio* do investidor. Segundo a autora, o princípio fundamental para gerir um *portfolio* é uma diversificação eficiente, ou seja conseguir combinar ativos com pequena correlação entre si de forma a obter um risco total menor do que o de cada ativo considerado de forma isolada. McAndrew considera que foi o economista americano Harry Markowitz a formalizar e a aplicar o conceito de “*not putting all your eggs in one basket*” e sumariza a sua teoria em três pontos: o retorno gerado por um *portfolio* é a média ponderada dos retornos individuais de cada ativo, mas o risco geralmente será menor que a média ponderada dos riscos individuais dos ativos; quanto menor forem as correlações entre os retornos dos ativos constituintes do *portfolio* menor será o risco inerente ao *portfolio*; o risco de cada ativo pode ser pensado como tendo duas componentes, o risco específico ou diversificável que é o risco de haver uma mudança no preço devido a circunstâncias únicas associadas a esse ativo em particular, que se relaciona com eventos de mercado que afectam algo em particular (no caso da arte um artista ou um género) e que pode ser virtualmente eliminado de um *portfolio* através da diversificação, e risco não específico, ou de mercado, que é comum a uma classe inteira de ativos, relaciona-se com movimentos gerais no mercado e tem de ser suportado pelos investidores (McAndrew, 2010a: 92-93).

Como a arte tem demonstrado ter uma correlação baixa e até negativa com outros tipos de ativos torna-se uma óptima opção para o *portfolio* de um investidor (Kräussl, 2010: 83). McAndrew refere mesmo que estes benefícios não se aplicam só a um *portfolio* que misture arte com outros tipos de ativos, mas também dentro de uma colecção de arte, já que ao combinar diferentes categorias de arte o investidor reduz o risco que teria ao centrar-se num único tipo (McAndrew, 2010a: 93).

## **2. Uma visão geral do mercado da arte moderna e contemporânea em Portugal**

A estrutura e o funcionamento do mercado da arte nacional assume várias diferenças em relação ao mercado internacional, a começar pela escala, correspondente à dimensão de Portugal, e estendendo-se a várias outras dimensões<sup>9</sup>. A evolução do mercado da arte português, ao nível da arte moderna e contemporânea, foi mais morosa do que noutros países ocidentais. A primeira galeria comercial de arte moderna a surgir, sem ligações ao Estado, foi a UP, em Lisboa, no ano de 1932, e ambos os autores do projecto provinham do meio cultural e artístico. Ainda sem um mercado da arte verdadeiramente funcional no país que suportasse o trabalho nesta área, os administradores da UP abriram caminho negociando contratos com os artistas, garantindo exposições individuais anuais e disponibilizando obras para venda ao público. No entanto, a arte moderna não estava ainda entre as preferências dos poucos interessados em adquirir arte que existiam no país e a inexistência de mercado levou a que o projecto sobrevivesse só até ao ano de 1938. Esta primeira experiência foi única durante essa década, sendo apenas em 1947 que nasceu outra galeria de arte, a Stop. Mas, por esta altura, a situação do mercado da arte em Portugal ainda não se tinha alterado e a galeria deixou de funcionar logo no ano seguinte. Esta falta de suporte geral para a área levou a que a maior parte dos casos existentes se resumissem a negócios já instalados – lojas de fotografia, livrarias, entre outros – que optavam por dedicar algumas salas ou paredes para a exposição e – quando possível – o comércio de arte.

Além do regime político que se vivia em Portugal, foi também nessas décadas que se fez sentir a força do Secretariado da Propaganda Nacional/Secretariado Nacional de Informação (SPN/SNI), sob a direcção de António Ferro. Era o extenso programa de obras públicas do regime que ia empregando parte da comunidade artística nacional e o SPN/SNI acabava por ir apoiando, dentro de limites, a arte moderna em Portugal. A saída de António Ferro da instituição marcou o fim do apoio a estes artistas, pois conforme ia aumentando a contestação ao regime, também ia aumentando a distância deste para com a comunidade artística (Pena, 1994). Foi

---

<sup>9</sup> Por exemplo, como veremos na segunda parte deste estudo, a valorização económica dos artistas mais jovens não é tão rápida como no mercado internacional

um acontecimento que não ajudou ao ambiente que se vivia já que de 1946 a 1956 a comunidade artística estava de costas voltadas para o SNI, que ia perdendo a participação dos artistas das exposições que promovia a favor das Exposições Gerais de Artes Plásticas da Sociedade Nacional de Belas Artes (SNBA). Logo a partir dos anos cinquenta, parte dos artistas nacionais começavam a procurar espaços alternativos para realizar as exposições de arte e a própria direcção da SNBA, de forte tradição académica, ia sendo pressionada para aceitar alguns membros mais próximos da arte moderna que se ia fazendo no país. Entretanto, o SNI continuava a cair em descrédito perante a comunidade artística nacional, vendo-se obrigado a apresentar os mesmos artistas nas diversas exposições internacionais, após uma acção concertada de protesto contra a política nacional, em que grande parte dos artistas boicotaram as exposições da instituição, incluindo a presença nas bienais de arte realizadas fora do país. Durante este período conturbado, alguns projectos iam tentando introduzir timidamente um mercado da arte em Portugal, mas o reduzido número de compradores para a arte moderna e contemporânea impedia sempre o sucesso. Foi o caso da Galeria de Março – um projecto também iniciado por intervenientes no mundo da arte nacional – que apenas se manteve de 1952 a 1954, sem concorrência ou substitutos (*idem*).

Em 1955, nasceu a galeria Pórtico, um projecto promovido por artistas que tinha como objectivo apoiar a nova geração de artistas na qual se incluíam os seus fundadores. Mas, mais uma vez, o projecto foi de curta duração: a galeria funcionou normalmente até 1957, passando a partir daí a manter-se de forma esporádica até ao seu fim definitivo em 1959. As classes mais abastadas do país, assim como o próprio Estado, mantinham um gosto demasiado conservador optando por adquirir antiguidades, pintura naturalista ou porcelanas, por exemplo, e a classe média não tinha ainda capacidade financeira, o que em nada facilitava a existência de um mercado da arte moderna ou mesmo a sobrevivência como artista.

O ano seguinte, 1956, ficou marcado pela inauguração da Fundação Calouste Gulbenkian que, desde a sua criação, teve um papel crucial na alteração do panorama artístico nacional, realizando acções em diversas áreas artísticas e motivando um público geralmente avesso à arte contemporânea (França, 2004: 155-156). De 1958 a 1959 muitos dos artistas das novas gerações – incluindo os promotores do projecto da Pórtico – emigraram graças às bolsas concedidas pela

Fundação. Era uma das poucas saídas profissionais possíveis para as novas gerações de artistas nacionais e muitos utilizavam as bolsas para partir para Alemanha ou França, de forma a contactar com os movimentos artísticos de vanguarda (França, 2009: 327). A alternativa era procurar outras formas de subsistência, dividindo a carreira de artista com outras profissões, como a educação ou a publicidade (Moreira, 1985). Foram estes artistas que emigraram que, ao regressar durante os anos sessenta, renovaram o panorama artístico nacional. No final da década de cinquenta nasceu ainda a galeria/sala de exposições do jornal Diário de Notícias. Foi um projecto que não tinha rival durante o período inicial já que possuía o suporte financeiro e a capacidade de divulgação do próprio jornal (Pena, 1994).

É já na década de sessenta que abrem duas das galerias de arte que integram o presente estudo: a Galeria 111 e a Galeria de São Mamede. A Galeria 111, “*a mais resistente de todas as galerias portuguesas*” (*idem*) surge em 1964, também primeiramente como um espaço dedicado à arte na livraria de Manuel de Brito. Já em 1968, é inaugurada a Galeria de São Mamede, pela mão de Francisco Pereira Coutinho, anteriormente antiquário. A década marca um período importante no mercado nacional de arte já que pela primeira vez começam a despontar projectos sustentados – e bem sucedidos – em todo o país. Se no início da década de sessenta o número de galerias era escasso, no início da década de setenta já existiam quinze galerias instaladas em Lisboa, onze no Porto e outras cinco espalhadas pelo país. Foi um crescimento correspondente ao ambiente que se vivia no país. Os últimos anos de Salazar no poder foram marcados por um aumento da contestação ao regime, assim como por uma maior liberalização da informação que ia escapando ao controlo do Estado e o regime político que se seguiu, liderado por Marcello Caetano, permitia já uma maior abertura ao resto do mundo e toda essa evolução da situação nacional se ia reflectindo na economia do país. Começou então um período de especulação financeira que se estendeu ao mercado da arte nacional. Surgiram novos coleccionadores de arte que começaram a frequentar os ateliês dos artistas e as galerias de arte procurando realizar bons investimentos em arte moderna nacional. Ao mesmo tempo a crítica de arte ia-se organizando e o mercado da arte ia-se afirmando em Portugal. O sucesso comercial ia mudando a



vida de novas gerações de artistas e dando novo fôlego a outras cujas carreiras estavam a desvanecer (Pena, 1994).

Durante este período, as principais instituições que promoviam a arte no país eram ainda o Secretariado Nacional de Informação/Secretaria de Estado de Informação e Turismo (SNI/SEIT), que representava o interesse do Estado, e a Fundação Calouste Gulbenkian que, além de promover bolsas aos artistas e de adquirir e expor arte, servia também de exemplo para o capital privado. As opções na compra de arte para a colecção do museu da Fundação eram públicas e serviam de orientação para outros compradores de arte. Com o tempo, uma exposição realizada pela Fundação passou a significar não o lançamento de um novo artista, mas sim a sua consagração perante a comunidade artística e o mercado (*idem*).

Mas se as grandes promotoras da arte nacional eram essas duas instituições, não se pode diminuir a importância das galerias na remodelação das artes plásticas durante o período. Tanto os projectos que se focavam na divulgação, muitas vezes actuando em salas de exposição associadas a outros espaços comerciais e dirigidas por críticos ou artistas, como os projectos que possuíam um objectivo puramente comercial e que começavam a surgir em grande número devido ao momento de crescimento económico, estabeleceram as fundações do mercado da arte nacional em termos de arte moderna e contemporânea. Algumas galerias passaram a garantir remunerações aos seus artistas e, para proteger o seu investimento, começaram também a realizar contratos de exclusividade. Este hábito garantia o monopólio sobre a produção dos artistas de uma galeria mas contribuiu também para o desenvolvimento de um ambiente de grande concorrência. Os artistas passavam a ficar, de certa forma, subordinados às galerias deixando aos poucos os salões da SNBA ao abandono. Na realidade, um artista reconhecido e representado por uma galeria forte preocupava-se pouco com os prémios monetários oferecidos por estas instituições e acabava por só participar se o *marchand* visse nisso uma boa oportunidade de negócio. A faceta económica da arte começava a ganhar terreno em relação à faceta estética.

O período de crescimento começou a abrandar logo a partir de 1973, devido à crise económica internacional motivada pela crise petrolífera. Mas seria a revolução nacional de 1974 a demonstrar a enorme fragilidade do mercado da arte em Portugal. A revolução provocou uma crise económica imediata à qual se seguiu uma

quebra de confiança a todos os níveis. A maior parte das galerias abertas durante os anos sessenta viram-se obrigadas a fechar e a cancelar os programas que tinham definido, mesmo que temporariamente, e, muitas, chegaram mesmo a declarar falência (*idem*).

Naturalmente, o período que se sucedeu à revolução nacional e até ao início dos anos oitenta foi conturbado. O mercado da arte era praticamente inexistente devido a um enorme leque de factores que ia dos económicos, aos políticos e mesmo aos ideológicos. Se a crise económica internacional contribuiu para a crescente instabilidade que se vivia no país, também as poucas galerias que nasciam durante este período procuravam apresentar projectos de maior pendente cultural, afastando-se da ideia de mercado da arte, algo que não seria particularmente bem aceite nesses anos (Santos et al, 2001: 124). É exactamente durante este período que abrem duas das galerias que aceitaram participar na investigação que realizámos: em 1975, pela mão de Mário Teixeira da Silva, nasce no Porto a galeria Módulo – Centro Difusor de Arte, que passou em 1979 para Lisboa, e em 1977 inaugura a Diferença, uma cooperativa criada por diversos artistas lisboetas (*idem*: 127-136).

Depois de um momento de paragem no mercado seguiu-se outro de estabilização económica e política, de democracia nacional e de crescimento económico ao nível mundial. A década de oitenta voltou a ser um período durante o qual se criaram diversos espaços inovadores e surgiram novos artistas e agentes culturais que viriam a alterar radicalmente o panorama artístico nacional. Abriram mais de trinta galerias no país, das quais mais de vinte se encontravam em Lisboa (*idem*: 136-137). A entrada de Portugal na CEE em 1986 manteve um ambiente de relativa euforia que facilitava a criação de novos projectos que promoveram a diversificação da oferta do mercado da arte nacional tanto em termos estéticos como sociais (Nunes, 2012: 112). É nesse ano (1986) que abre a galeria Quadrado Azul no Porto, que mais tarde, em 2006, inauguraria instalações em Lisboa. Em 1987 abre a galeria Ratton e já no final da década, em 1989, é criada a Fundação de Serralves e nasce ainda outro espaço analisado no presente estudo, a leiloeira Palácio do Correio Velho (Nunes, 2012: 113).

Em 1990, o mercado da arte global voltou a ser afectado, desta vez pela Guerra no Golfo e pela crise económica que se seguiu. Não só o crescendo de

valores e o movimento especulativo que existia no mercado da arte voltaram a terminar de forma abrupta como muitas das galerias que tinham aberto durante a última década tiveram de reduzir a sua actividade para sobreviver, ou mesmo fechar definitivamente. Depois desta crise, só a partir da segunda metade dos anos noventa é que se regista em maior número a abertura de galerias de arte no país. Mas, desta vez, os administradores traziam uma visão da economia mais realista (Santos et al, 2001: 159). Durante esta década nasceram três outros projectos que também foram analisados no corrente estudo: em 1991, Anabela Antunes e Pedro Reigadas inauguram em Massamá a galeria Arte Periférica, que viria a mudar-se em 1994 para o Centro Cultural de Belém em Lisboa; em 1992 é criada a São Roque e em 1996 nasce a Cabral Moncada Leilões (Nunes, 2012: 116).

O final do século XX foi marcado por um momento de alguma euforia, graças a várias iniciativas que surgiram em 1999, como a Lisboaarte Contemporânea (caracterizada pela realização de inaugurações simultâneas em diversas galerias de Lisboa) e a Feira de Arte Contemporânea. Também se registou nesse ano um aumento no número de exposições e a abertura de novos espaços artísticos, que contribuíram para a dinamização do mercado. Tanto a Lisboaarte Contemporânea como a Feira de Arte Contemporânea foram realizadas com o apoio da Câmara Municipal de Lisboa e da Associação Portuguesa de Galerias de Arte (APGA), com o objectivo de ampliar o público da arte contemporânea. Mesmo assim, o presidente da APGA na altura, António Bacalhau – em funções entre 1998 e 2000 –, confessou que, embora estas duas iniciativas tivessem contribuído para a melhoria do mercado e para o aumento do interesse pela arte contemporânea, o público das galerias não chegou a aumentar tanto como desejado, ficando aquém das expectativas (Santos et al, 2001: 12, 21, 35).

Durante os primeiros anos da década de 2000 manteve-se o ritmo de crescimento global e Portugal não foi excepção. Como se pode observar na Fig. 6, o PIB do país, representado no eixo da esquerda, aumentou até ao ano 2008 – salvo em 2003, o ano do início da Guerra do Iraque (Banco de Portugal, 2003: 8). Já a dívida pública acumulada, representada em % do PIB no eixo da direita, esteve em crescimento constante e mais acentuado a partir do ano 2008. De notar que o valor fornecido pela Pordata ([www.pordata.pt](http://www.pordata.pt)) do PIB de Portugal em 2013 é ainda um valor preliminar e que, por isso, o valor da dívida no mesmo ano é provisório.

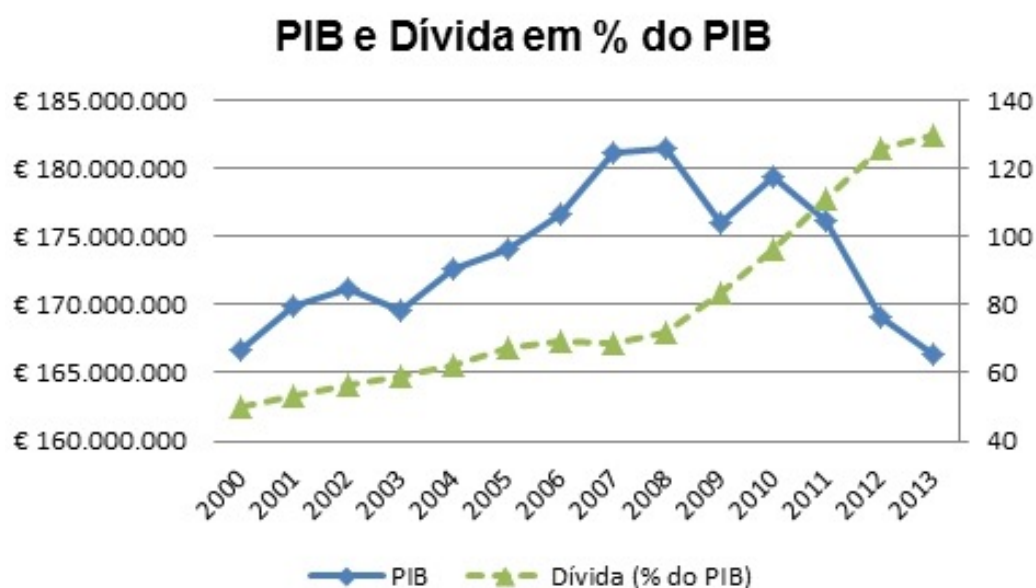


Fig. 6 – PIB a preços constantes (base=2011) em Portugal e Dívida pública bruta em % do PIB (valores obtidos na Pordata a 15/07/2015)

Também o mercado da arte prosseguiu uma evolução positiva durante esses anos e a rede de galerias foi-se renovando com maior pragmatismo. Os agentes do mercado da arte nacional foram dando cada vez maior atenção à gestão e à diversificação dos seus projectos, embora tenha sempre permanecido a dificuldade de integração das galerias nacionais nos circuitos internacionais. Grande parte das galerias que aceitaram participar no presente estudo apareceram precisamente durante este período: logo no ano 2000 inauguraram a galeria Valbom e a galeria Miguel Nabinho; em 2001 nasce a galeria Cristina Guerra; em 2002 abrem as galerias João Esteves de Oliveira e Graça Brandão, no Porto (passando em 2006 para Lisboa) e em 2003 inaugura a Galeria das Salgadeiras. Já em 2007 abre a Appleton Square, e o Centro de Exposições do Centro Cultural de Belém passou a albergar o Museu Colecção Berardo, disponibilizando assim ao público uma das colecções de arte moderna e contemporânea mais importantes do país. Em 2008, inaugura outra leiloeira, Sala Branca, cujos dados são analisados no presente estudo (Nunes, 2012: 119).

O abrandamento da economia global que se começou a sentir em 2007 deu início à crise que se seguiu (Allen, 2014: 129). Durante 2009, a economia portuguesa registou uma forte recessão (como se pode verificar na Fig. 6), sofrendo

uma revisão em baixa do *rating* da dívida soberana (Anexo 2). Apesar do momento recessivo, a produção e o comércio globais começaram a regularizar-se a partir do segundo trimestre de 2009 (Banco de Portugal, 2009: 11-12) – ano em que nasceu outro dos projectos participantes no corrente estudo, Carpe Diem – Arte e Pesquisa.

Em 2010, as condições de acesso aos mercados de financiamento internacionais continuaram a deteriorar-se e o esforço de consolidação orçamental em Portugal revelou-se insuficiente. No entanto, existiu um pequeno momento de euforia no qual a procura interna contribuiu para uma melhoria do PIB (Banco de Portugal, 2010: 9-11), como é possível observar na Fig. 6.

O ano de 2011 ficou marcado pelo pedido de assistência financeira internacional, embora nem isso conseguisse impedir que as condições da economia portuguesa continuassem a piorar. A redução do rendimento disponível, a incerteza geral e a restrição no acesso ao crédito levou a uma contracção na procura interna (Banco de Portugal, 2011: 7-8). Além disso, o *rating* do país voltou a ser revisto em baixa, desta vez para para Ba2 (Anexo 3). Apesar do clima de instabilidade, foi durante este ano que nasceram mais dois dos projectos que analisamos no presente estudo, a galeria Bloco103 e a leiloeira Veritas Leilões.

Em 2012, o processo de ajustamento da economia portuguesa prosseguiu, mantendo-se o ambiente de enorme incerteza tanto a nível nacional como internacional, e o produto e emprego continuaram a diminuir em Portugal (Banco de Portugal, 2012: 7-8). A galeria Belo-Galsterer, analisada neste estudo, nasceu neste ano.

Por fim, em 2013, a dívida pública nacional atingiu os valores mais altos dos últimos anos, tal como é possível verificar na Fig. 6. O país continuou o ajustamento da economia no quadro do Programa de Assistência Económica e Financeira, enquanto a nível internacional as economias emergentes começavam a apresentar sinais de desaceleração e as economias mais avançadas continuavam a ter um crescimento fraco. Apesar de tudo, existiram alguns sinais de recuperação da economia da área do euro (Banco de Portugal, 2013: 7-8).

Portanto, os anos 2000 ficaram marcados por um período de euforia e de crescimento ao qual se seguiu um momento recessivo e difícil, que colocou diversos obstáculos à criação e à sobrevivência de muitos projectos de negócio. A Fig. 7 ilustra como a área da cultura e do mercado da arte nacionais foram afectados. É

possível verificar a evolução do número de galerias de arte e de outros espaços de exposição temporária no município de Lisboa ao longo dos anos. Ao analisar a imagem é patente a ausência de dados relativamente aos anos entre 2001 e 2009, que não conseguimos colmatar. Além disso, é necessário ter em conta que em 2012 houve uma alteração no método de recolha dos dados, nas variáveis de observação e nas classificações utilizadas, nomeadamente a recolha dos dados passou a ser efectuada electronicamente e não em papel. De igual modo, em 2013 houve uma alteração com impacto nos dados apresentados: a reorganização administrativa do território das freguesias alterou a configuração territorial do município de Lisboa. Contudo, os dados disponíveis permitem registar o período de crescimento que decorreu até o ano de 2009, assim como a paulatina diminuição de espaços que começou nesse ano, até 2013, o último ano analisado.



Fig. 7 – Número de galerias de arte e outros espaços de exposição temporária (valores obtidos na Pordata a 15/07/2015)

A conjuntura económica também desempenhou um papel relevante no fim de um acontecimento que vinha sendo hábito no mercado da arte contemporânea nacional desde o ano 2000: a feira de arte contemporânea Arte Lisboa.

As feiras de arte servem essencialmente como um ponto de encontro para quase todos os intervenientes no mercado da arte. Para além da troca de contactos entre os diversos agentes do mercado, são momentos que contribuem para a

regularização das escolhas tanto dos coleccionadores como dos curadores e marcam a carreira dos artistas que participam, tanto a nível das suas reputações como a nível de mercado. Além disso, os artistas têm uma ocasião perfeita para se confrontar com a produção artística dos seus contemporâneos, assim como com outras correntes estéticas. Por outro lado, as feiras de arte contemporânea são uma forma do mercado primário se escudar dos avanços das casas leiloeiras (Moulin, 2009: 71-72). Actualmente, organizam-se feiras de arte quase todas as semanas do ano e um pouco por todo o mundo. As que possuem maior histórico são as de Colónia e Basileia, cujas origens remontam a 1966 e 1970 respectivamente, embora actualmente seja a de Basileia a que possui maior reputação no mundo da arte contemporânea. A nível nacional, a Feira Arte Lisboa também procurou incluir-se entre as feiras de arte contemporânea mais reputadas a nível internacional. Contudo, independentemente dos seus objectivos, foi afectada pela situação económica e por alguma contestação dos participantes portugueses. Como podemos verificar nas figuras seguintes, a participação das galerias na feira foi diminuindo, principalmente a partir de 2008, tanto no número de expositores como no que toca à área alugada (Anexo 5). A Fig. 8 demonstra que logo durante o ano de 2007 já se notava uma redução no espaço alugada pelos expositores nacionais que foi mitigada com um pequeno aumento do espaço alugada pelos expositores estrangeiros.

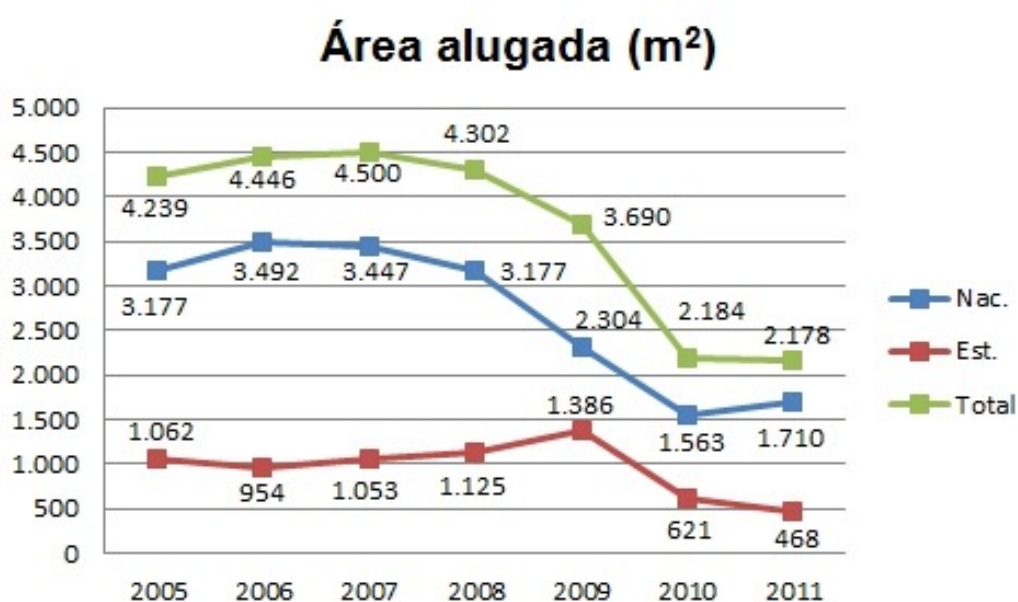


Fig. 8 – Área alugada na feira Arte Lisboa

Já a partir de 2008, a queda foi bastante acentuada, contrariada apenas pelo aumento pontual do número de expositores estrangeiros em 2009 como pode ser verificado na Fig. 9.



Fig. 9 – Número de expositores na feira Arte Lisboa

Se as Figs. 8 e 9 mostram a diminuição forte na área alugada e no número de expositores nacionais que se deu em 2009 e que foi mitigada pelo aumento dos estrangeiros, já no ano seguinte a queda incluiu também os expositores estrangeiros. Esta quebra na participação de expositores repetiu-se em 2011, que não registou qualquer incremento, tanto no referente aos expositores nacionais como aos estrangeiros, sendo que apenas a área alugada na feira pelos expositores nacionais aumentou.

Como pode ser verificado na Fig. 10, também o número de visitantes foi decaindo, principalmente a partir de 2008, tendo atingido o mínimo em 2011. A queda é bastante abrupta, não tendo dado qualquer sinal de recuperação.





Fig. 10 – Número de visitantes na feira Arte Lisboa

Estes resultados negativos, em conjunto com algumas críticas dos participantes nacionais aos organizadores, acabaram por ditar o fim da feira, que não voltou a ser realizada a partir de 2011.

De referir ainda que em 2014, já depois do período em análise no corrente estudo, foi organizada a Est Art Fair<sup>10</sup> que contou com o apoio da Câmara Municipal de Cascais. Numa tentativa de se dar um novo fôlego e reforçar a visibilidade das galerias especializadas, participaram nesta feira de arte contemporânea 35 galerias de arte, das quais 15 eram nacionais e as restantes estrangeiras (Anexo 6). Mas, apesar de o objectivo do projecto ser o de repetir-se todos os anos, tornando-se assim na nova feira de arte contemporânea nacional, a equipa organizadora do evento acabou por se separar após a primeira feira, tendo aparentemente terminando o projecto.

Por outro lado, a Feira de Antiguidades, organizada pela Associação Portuguesa dos Antiquários, e com a colaboração da Câmara Municipal de Lisboa e do Turismo de Lisboa, conta já com 20 anos de experiência, primeiro como bienal e desde 2012, como feira anual. Esta feira tem vindo aos poucos a actualizar-se tornando-se, desde 2012, na Feira de Arte e Antiguidades – abrindo assim espaço para apresentar também arte moderna e contemporânea (Castilho, 2015: 15).

<sup>10</sup> Informação em est-art.com

Gradualmente esta feira tem vindo a contribuir para ocupar um pouco o “vazio” no mercado da arte contemporânea nacional que ficou após o fim da Arte Lisboa.

É ainda de referir o fim de dois outros projectos relacionados directamente com o mercado da arte nacional: as publicações *L+Arte* e *Artes & Leilões*. Estas duas revistas mensais dedicadas à actualidade do mundo artístico e ao mercado da arte foram severamente penalizadas pela conjuntura económica. A causa está na perda de receitas devido à redução do investimento em publicidade por parte das empresas, associada ao momento recessivo, assim como ao fim dos apoios recebidos por parte de alguns dos patrocinadores e mecenas deste tipo de projecto. Sem suporte para continuar, ambas as revistas deixaram de ser publicadas a partir de 2011, tal como havia sucedido com diversas outras publicações nacionais dedicadas à arte (Anexo 8).

Em suma, o mercado da arte em Portugal começou a formar-se tardiamente quando comparado com outros países ocidentais, mas, uma vez estabelecido, passou a funcionar de forma semelhante a todos os outros apesar da sua dimensão reduzida. Desde o início, esteve directamente relacionado com a realidade política e económica do país e, tal como sucedeu a nível internacional, passou por períodos de grande especulação e euforia que foram seguidos de momentos de recessão e de incerteza. O fim de diversos projectos importantes demonstrou a fragilidade do mercado da arte contemporânea nacional durante os anos em que a economia piorou. Mas há resistentes neste mercado, que têm subsistido e encontrado novas formas para o renovar.

## **PARTE II**

### **Estudo empírico**



## 1. O mercado leiloeiro em Portugal

### 1.1. Introdução e metodologia

Neste capítulo iremos apresentar os dados referentes aos leilões de obras de arte moderna e contemporânea realizados pelas leiloeiras Cabral Moncada Leilões, Palácio do Correio Velho, Sala Branca e Veritas Leilões entre os anos 2005 e 2013. Como é possível verificar na Fig. 11, foram considerados 16.221 lotes de arte moderna e contemporânea que estiveram em leilão entre os anos de 2005 e 2013 nas leiloeiras em referência e que foram produzidos por 1.836 artistas nascidos a partir do ano 1900. Apesar da média de 1.800 lotes por ano estudado, observa-se que existiram anos com maior representatividade do que outros, nomeadamente 2011, ano em que foi apresentada em leilão a maior quantidade de lotes (2.563 lotes), e 2005, ano em que foram considerados apenas 601 lotes de arte moderna e contemporânea – sendo este o ano com menos representação. Até ao ano 2011 foram pesquisados todos os leilões da leiloeira Cabral Moncada Leilões, exceptuando os temáticos como, por exemplo, os relacionados com a Vista Alegre, Vinhos, Manuscritos, Coleccionismo, entre outros. Em 2012 e 2013 só foram pesquisados os leilões dedicados à *Arte Moderna e Contemporânea*, e ainda um leilão conjunto de *Arte Moderna e Contemporânea + Antiguidades e Obras de Arte*, realizado no final de 2013. Para a leiloeira Palácio do Correio Velho foram pesquisados os leilões de *Arte Moderna e Contemporânea* e foram incluídos os leilões de *Coleccionismo de Arte Moderna e Contemporânea*. Tal como sucedeu com a Cabral Moncada Leilões, até 2011 foram também considerados os lotes produzidos por artistas nascidos a partir do ano 1900 que estiveram em leilões *Especiais* ou de *Antiguidades* e também foram excluídos os leilões temáticos. A partir do ano 2012 foram considerados no estudo os leilões de *Antiguidades e Arte Moderna e Contemporânea*. Em relação à leiloeira Sala Branca, foram pesquisados todos os leilões realizados no período em análise e para a leiloeira Veritas Leilões foram considerados os leilões de *Arte Moderna e Contemporânea* realizados até 2013. Como verificamos na Fig. 11, foram incluídos no estudo 69 leilões da Cabral Moncada Leilões, 79 do Palácio do Correio Velho, quatro da Sala Branca e oito da Veritas Leilões, totalizando 160 leilões. A diferença no número de lotes de ano para

ano e na nomenclatura dos leilões acaba por ilustrar também a estratégia do mercado leiloeiro em relação à arte moderna e contemporânea ao longo dos anos estudados.

Ano	Lotes	Número de Leilões			
		CML	PCV	SB	VER
2005	601	8	3	-	-
2006	1.377	8	8	-	-
2007	1.334	8	5	-	-
2008	2.058	8	7	3	-
2009	1.629	10	11	1	-
2010	2.158	10	13	-	-
2011	2.563	10	17	-	1
2012	2.455	3	6	-	4
2013	2.046	4	9	-	3
<b>Total:</b>	16.221	69	79	4	8

Fig. 11 – Dados analisados por ano

Este intervalo de tempo de nove anos é suficientemente alargado para compreender algumas das tendências do mercado leiloeiro nacional. Comparando, por exemplo, os volumes anuais de vendas tornar-se-á visível se o mercado leiloeiro está numa curva ascendente ou descendente, se há uma melhoria nos resultados anuais de um ano em relação ao anterior, se estamos perante fenómenos isolados ou se tais nuances fazem parte de um momento de recuperação do mercado e da confiança dos coleccionadores.

A metodologia que seguimos para elaborar esta análise consistiu em utilizar as três principais medidas de localização – a média, a moda e a mediana – assim como o mínimo e o máximo e uma medida de dispersão – o desvio padrão. Nem sempre é equivalente utilizar qualquer uma destas medidas de localização: a média é uma construção aritmética feita sobre os valores da distribuição que devolve o centro; a moda representa o valor mais vezes registado; a mediana é a observação do meio, ou seja, o ponto que tem tantos valores observados acima como abaixo; o mínimo é o valor mais baixo e o máximo é valor mais alto registado. Já o desvio padrão mede

a variabilidade média em relação à média dos valores da amostra, quanto maior for o seu valor maior é a dispersão (Neves, 2013: 312-314). Os dados recolhidos das leiloeiras foram analisados no programa Microsoft Excel Starter (versão 14.0.7147.5000 de 32 bits) e o cálculo dos valores de média, mediana, moda, mínimo, máximo e desvio padrão foi realizado através das funções MÉDIA, MED, MODOSIMPLES, MÍNIMO, MÁXIMO e DESVPAD.P, respectivamente. Todas as imagens referentes às obras com o valor de martelo mais elevado foram reproduzidas dos catálogos dos leilões correspondentes, tanto em suporte de papel como virtual.

Optou-se também por utilizar o valor nominal e não o valor real do dinheiro que tem em conta a inflação – a descida no valor da moeda ao longo do tempo, na sequência de ajustamentos da economia ao excesso de moeda (Neves, 2013: 428-429). Como o valor do dinheiro diminui com o tempo, utilizar os valores reais iria acentuar a diferença entre os anos estudados mas, por outro lado, iria também relacionar os valores apresentados a um determinado momento fixo no tempo. Tendo em conta que o intervalo de tempo do estudo, para estes efeitos, não é suficientemente longo, e que a análise tem por objectivo debruçar-se maioritariamente sobre as tendências do mercado leiloeiro nacional optou-se por manter as comparações e realizar os cálculos apenas entre os valores nominais sem ter em conta a inflação.

Existem ainda outros factores a considerar no estudo: os valores de venda observados foram apresentados pelas leiloeiras ao público em geral, sem considerar o prémio das leiloeiras sobre o valor de martelo. Por outro lado, os valores observados representam apenas uma parte dos valores totais transaccionados no mercado da arte nacional, não sendo possível quantificar a totalidade das transacções efectuadas por todos os intervenientes. A razão está no facto de existir uma grande quantidade de negócios que são efectuados longe do escrutínio público, quer nas galerias de arte, quer entre colecionadores (e mesmo nas leiloeiras, em *private sales*) que são impossíveis de quantificar. Além disso, a nossa amostragem não representa todos os leilões realizados por todas as casas leiloeiras nacionais, mas sim os dados de um conjunto de quatro casas leiloeiras de Lisboa com um negócio considerável de arte moderna e contemporânea. Por fim, é ainda necessário ter em consideração que cada leilão é um ponto de encontro de um determinado

número de interessados em arte que tiveram conhecimento desse leilão específico e que poderão não fazer parte do próximo. Ou seja, a amostra não corresponde à totalidade do público interessado em adquirir arte – nem esse é um número que se mantenha imutável ao longo do tempo – e os resultados obtidos em cada leilão variam de acordo com este e outros factores (por exemplo, um leilão pode apresentar obras de maior qualidade que outro realizado antes ou depois, e assim apresentarem resultados totalmente diferentes mesmo se estiverem obras dos mesmos artistas em ambos).



## 1.2. A arte moderna e contemporânea em leilão: análise global dos dados referentes ao período 2005 – 2013

Entre o ano 2005 e 2013 estiveram 16.221 lotes de arte moderna e contemporânea a leilão nas casas leiloeiras consideradas para o estudo. Como é possível verificar na Fig. 12, do total de peças, 58% obteve comprador (9.455 lotes) e o restante foi retirado de leilão. O volume de negócios total do período estudado é de €29.625.080. A média dos valores de martelo é €3.133,27, a mediana é €800 e a moda é €400. O valor mínimo de venda é €4, o máximo €280.000 e o desvio padrão é €9.233,83. Ou seja, como vimos anteriormente, de todos os lotes vendidos os €800 são o valor a meio – que obteve o mesmo número de valores de martelo superiores e inferiores –, €400 foi o valor de martelo mais comum de todos os observados, enquanto o mais baixo foi €4 (a venda de uma medalha de bronze) e o mais alto foi €280.000 (a venda de um acrílico sobre papel). O desvio padrão foi €9.233,83 o que significa que existe uma grande dispersão nos valores de martelo. Como cada leilão abrange obras de valores muito elevados e peças de artistas menos conceituados, múltiplos ou suportes menos “valiosos”, esta dispersão demonstra bem essa grande variedade de lotes e os diferentes valores de estimativa e de martelo disponíveis.

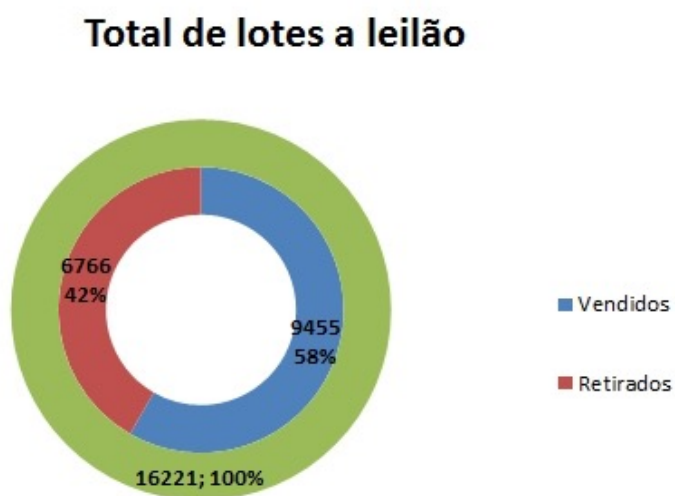


Fig. 12 – Total de lotes a leilão

De todos os lotes com comprador, é possível verificar na Fig. 13 a frequência com que os valores de martelo se inseriam ou não nas estimativas atribuídas pelas casas leiloeiras. É evidente a tendência de se venderem os lotes principalmente pela estimativa mínima ou, em menor número, por valores entre as estimativas. Curiosamente, o terceiro maior conjunto de vendas foi o das realizadas por valores de martelo superiores à estimativa máxima definida pela casa leiloeira, o que indicia as batalhas de licitações que terão ocorrido em relação a essas 2.103 obras de arte. Aliás, todas as vendas realizadas acima da estimativa mínima terão, à partida, nascido de uma concorrência entre dois ou mais licitadores – presentes ou não no local – que “aqueceu” a sala tanto quanto os valores subiram. E é esse ambiente que o leiloeiro ambiciona obter sempre que possível.

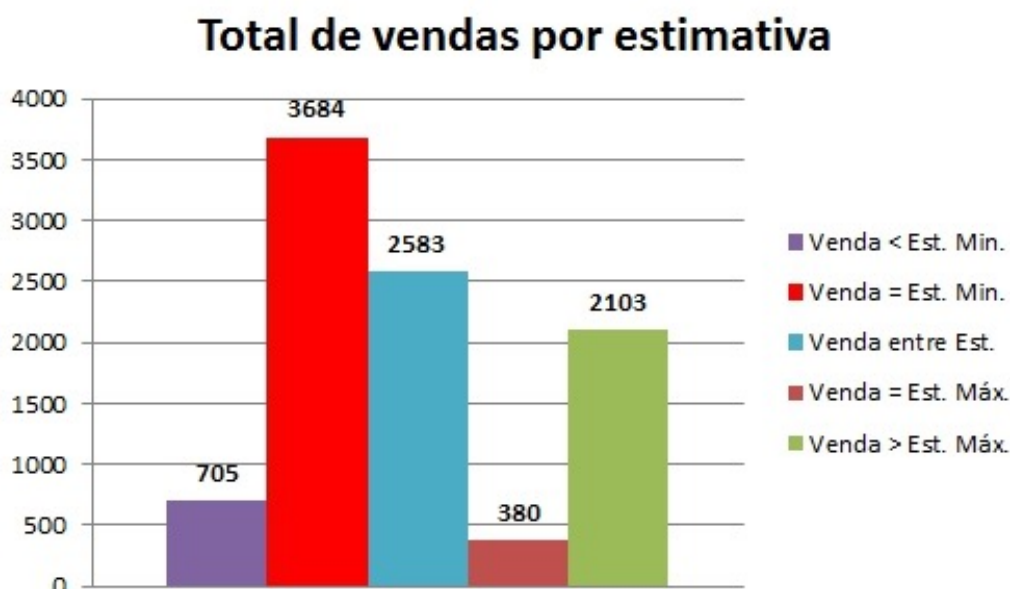


Fig. 13 – Valores de martelo por estimativa definida pela casa leiloeira

Verificando os totais anuais de lotes disponíveis a leilão (Fig. 14), é possível compreender que a quantidade de peças a leilão aumentou de ano para ano até atingir um dos valores mais altos em 2008 (de 2007 para 2008 passaram de 1.334 lotes a leilão para 2.058 lotes). O ano de 2009 representou uma quebra no número de lotes de arte moderna e contemporânea a leilão (1.629 peças), a partir de 2010 a quantidade de peças a leilão voltou a aumentar, atingindo o valor mais alto de todos em 2011 (2.158 e 2.563 lotes respectivamente). O ano 2012 voltou a registrar uma diminuição na quantidade de lotes que se repetiu em 2013 (2.455 e 2.046 lotes

respectivamente). O número de lotes vendidos não acompanhou totalmente a tendência da quantidade anual de peças a leilão. A subida e a descida no número de lotes vendidos em cada ano correspondeu à mudança na quantidade de lotes a leilão até ao ano 2012, já em 2013 apesar se ter registado uma diminuição no numero de lotes a leilão em relação ao ano anterior, o número de obras vendidas representou um aumento em relação a 2012.

A percentagem de vendidos foi maioritariamente superior a 50% dos lotes a leilão, com a excepção de 2012, ano em que foi vendido 46% do total de peças. De 2005 a 2007, em 2009, 2010 e em 2013 foi sempre vendido mais de 60% das obras de arte a leilão.

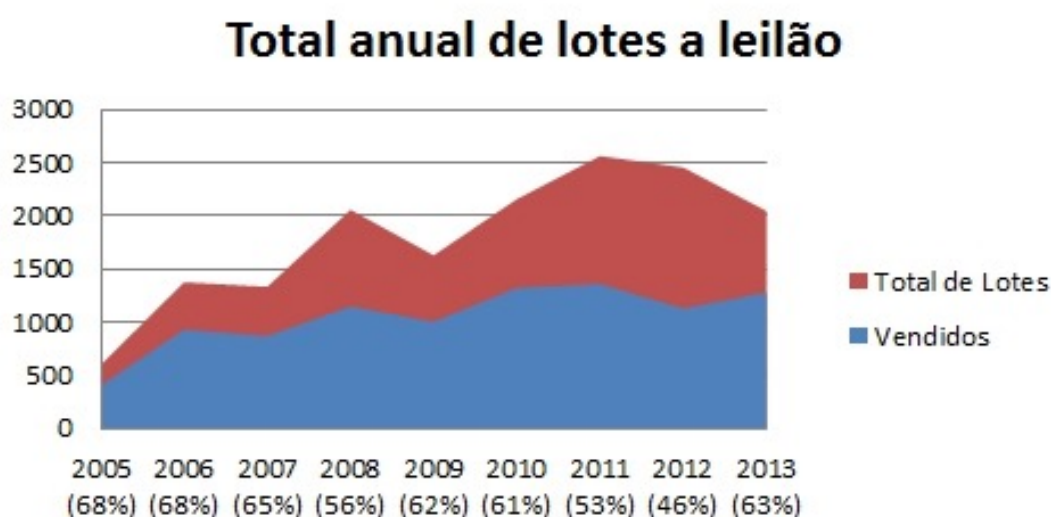


Fig. 14 – Total de lotes a leilão por ano

A Fig. 15 mostra o volume total de vendas anuais.

É fácil verificar que 2008 foi o melhor ano para o mercado leiloeiro nacional em relação às obras de arte moderna e contemporânea. Os anos de 2009 e 2010 reflectiram uma queda nos valores, tendo 2011 voltado a mostrar indícios de recuperação ao chegar a valores relativamente próximos aqueles que tinham sido obtidos em 2006. No entanto, estes resultados derivam da venda de uma quantidade de lotes (1.360 obras) muito superior à registada em 2006 (931 obras) e até mesmo à de 2008 (1.149 obras). Apesar disso, esta tendência não durou muito tempo, já que nos anos seguintes, 2012 e 2013, voltaram a mostrar um decréscimo no volume de vendas registado cada ano.

Além de 2008, os dois outros anos que obtiveram os melhores volumes de vendas foram 2006 e 2011 – obtendo também taxas de vendas de 68% e 53% respectivamente.

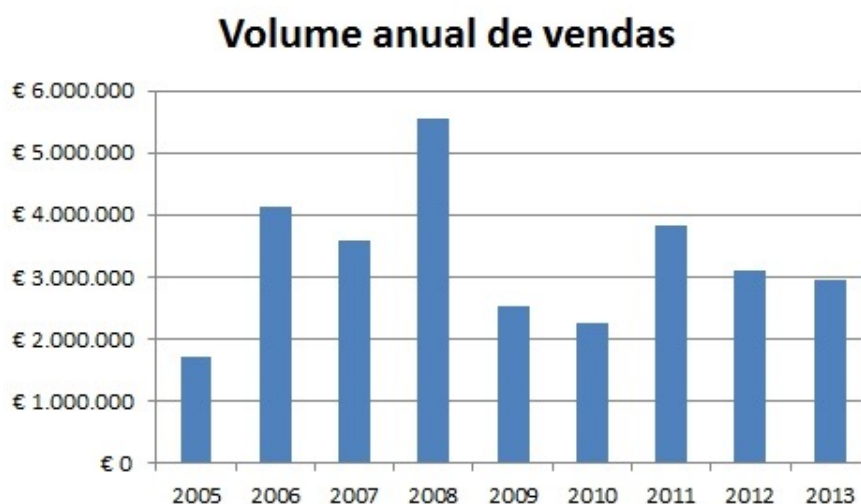


Fig. 15 – Volume anual de vendas

Na Fig. 16 é possível verificar exactamente os valores dos volumes totais de vendas de cada ano, assim como o crescimento – ou não – do valor em relação ao primeiro ano analisado e entre cada ano.

Ano	Volume de vendas (€)	Crescimento (relativo a 2005)	Crescimento
2005	1.704.300,00	-	-
2006	4.141.605,00	143%	143%
2007	3.572.940,00	110%	-14%
2008	5.537.900,00	225%	55%
2009	2.539.360,00	49%	-54%
2010	2.265.387,00	33%	-11%
2011	3.817.573,00	124%	69%
2012	3.107.710,00	82%	-19%
2013	2.938.305,00	72%	-5%

Fig. 16 – Crescimento do volume de vendas

Por fim, a Fig. 17 mostra a tendência do valor médio de venda.

Também daí se pode confirmar como o ponto mais alto do mercado leiloeiro de arte moderna e contemporânea foi o ano de 2008, em 2009 e 2010 os valores desceram e, mesmo com a melhoria obtida em 2011, em 2012 e 2013 mantiveram a tendência negativa.



Fig. 17 – Valor médio de venda anual

A Fig. 18 mostra a quantidade de lotes vendidos, divididos por agrupamentos de valor de martelo. Constata-se que até ao ano de 2008 a maior parte dos lotes foi vendida por valores de martelo entre os €1.000 e os €4.999. A única exceção deu-se durante o ano de 2007 em que a maioria dos lotes foram vendidos por valores de martelo inferiores a €1.000. Esta exceção em 2007 tornou-se uma tendência que se manteve de 2009 para a frente – a queda do volume de vendas em 2009 levou a um aumento na quantidade de lotes vendidos por valores de martelo relativamente baixos nos anos seguintes, em particular em 2010, 2011 e 2013. Conforme expectável, a quantidade de lotes vendidos vai diminuindo conforme o valor de martelo aumenta sendo que é uma quantidade muito menor de peças a leilão que foram vendidas por valores superiores a €50.000.

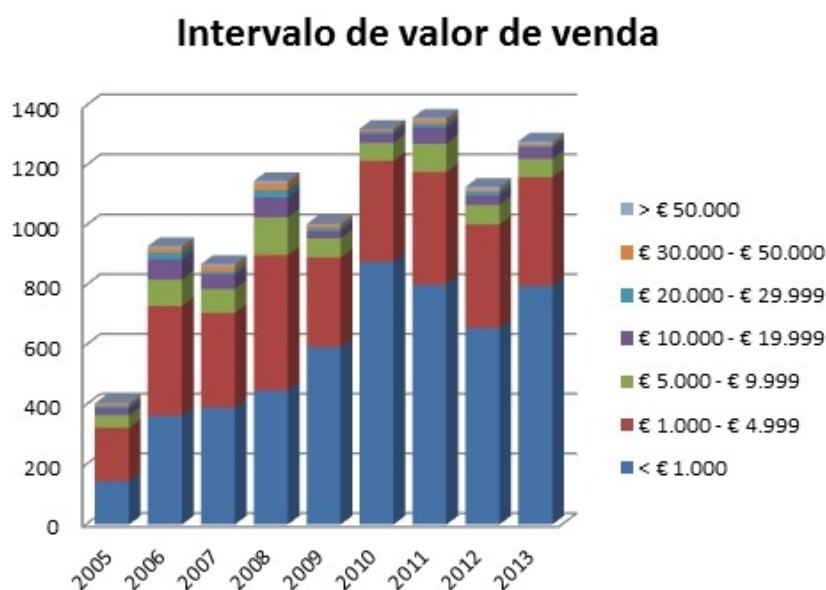


Fig. 18 – Agrupamento dos valores de martelo

São precisamente as vendas realizadas pelos valores de martelo mais altos que estão representadas a pormenor na Fig. 19. Tal como foi referido anteriormente, a quantidade de lotes vendidos vai diminuindo conforme o valor de martelo aumenta. Verifica-se que a maior parte dos lotes considerados neste segmento de valores foi vendida abaixo de €100.000. Apenas no ano de 2008 se registam dois valores de martelo acima de €250.000 e só em 2006 se vendeu um lote entre €220.000 e €249.999. Em 2013, todos os valores de martelo estiveram abaixo dos €130.000 e é de notar que em 2010 não houve nenhuma venda igual ou superior a €50.000.

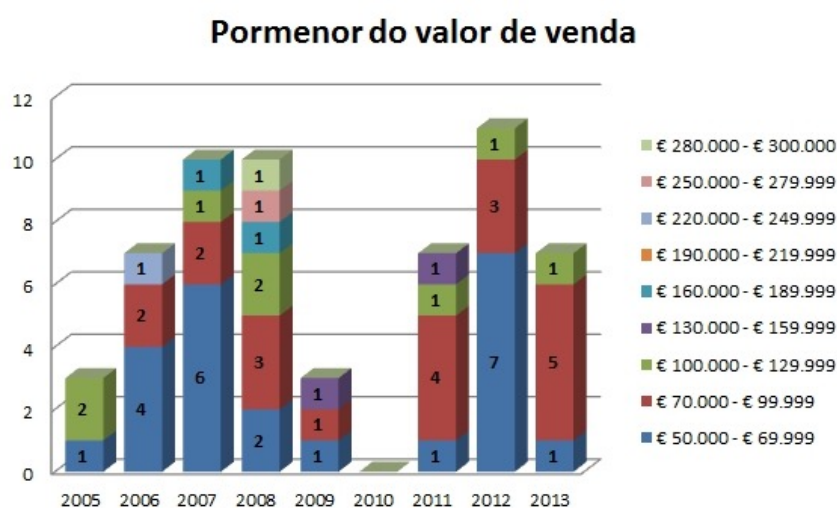


Fig. 19 – Agrupamento dos valores de martelo (pormenor)

A Fig. 20 mostra quais foram os tipos de lote mais vendidos: São, sem dúvida, as pinturas a óleo aquelas que encontraram mais sucesso a leilão no período em análise, com 29% do total de vendidos.

Logo a seguir às pinturas a óleo, as preferidas foram as técnicas mistas, que representaram 15% das vendas. Todos os outros tipos de obra obtiveram taxas de vendas iguais ou inferiores a 8%.

De notar que os tipos de lote com menor expressão, como, por exemplo, a pintura a pastel ou a têmpera, foram agrupados dentro da categoria Outros tipos de pintura. Por outro lado, foram incluídos no grupo denominado Diverso os lotes relativos à azulejaria, ao *design*, à tapeçaria e às instalações, entre outros, também estes com menor representação entre o total de lotes de vendidos.

### Tipos de lote vendidos

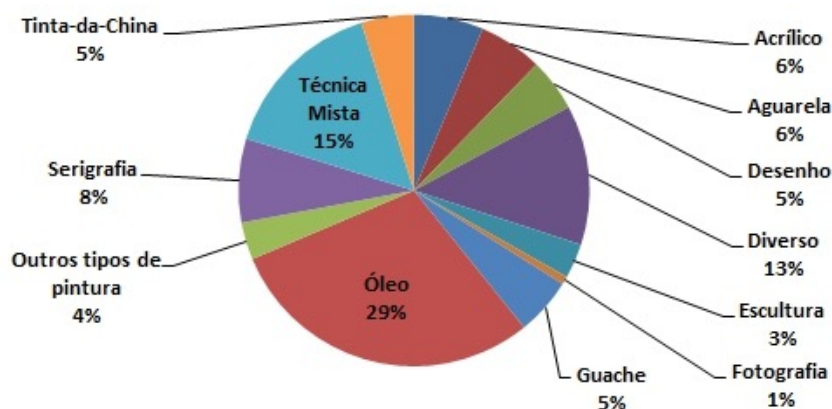


Fig. 20 – Tipos de lote vendidos

A quantidade de lotes vendidos por cada tipo de lote pode ou não corresponder ao volume total de vendas de cada um. Verificando a Fig. 21, mais uma vez se nota o peso das pinturas a óleo que obtiveram 48% do volume total de vendas. Também as técnicas mistas voltam a sobressair com 13% do volume total de vendas. Embora os acrílicos tenham representado apenas 6% do total de lotes vendidos, foram responsáveis por 13% do volume total de vendas – a mesma taxa que as técnicas mistas apesar da diferença no número de vendidos entre os dois tipos de lote.

### Volume de vendas

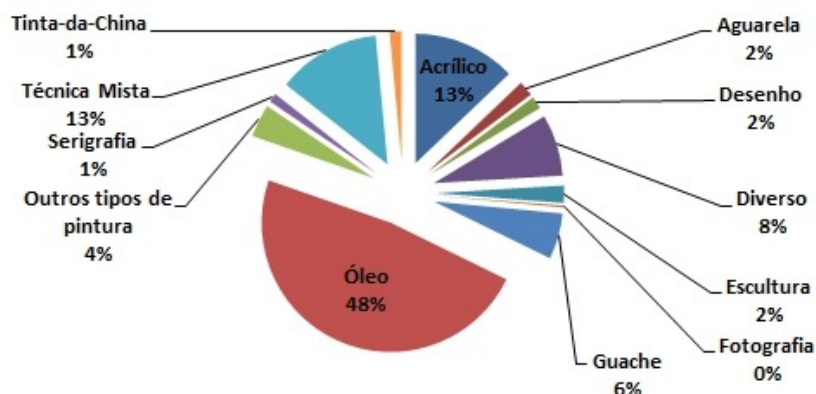


Fig. 21 – Volume de vendas por tipo de lote

Os 16.221 lotes a leilão que fazem parte do presente estudo foram criados por 1.835 artistas plásticos. Muitos dos lotes não encontraram comprador ou obtiveram apenas valores residuais e, devido a isso, optou-se por reduzir os números



observados através da criação de uma lista dos 100 artistas plásticos cuja produção obteve maiores volumes totais de vendas.

O valor apurado para o último nome integrado nessa lista de 100 artistas correspondeu a €45.450 (Anexo 1). De acordo com a Fig. 22, que mostra o nível de presença a leilão das diferentes gerações, verificamos que dos 100 artistas plásticos representados nessa lista, 50% nasceu entre 1920 e 1939, 26% nasceu entre 1940 e 1959, 19% nasceu entre 1900 e 1919 e apenas 5% nasceram entre 1960 e 1979. Ou seja, são, maioritariamente, os artistas plásticos consagrados à data dos leilões, já com uma carreira sólida, aqueles que viram mais obras da sua autoria obter os volumes totais de vendas mais elevados a leilão.

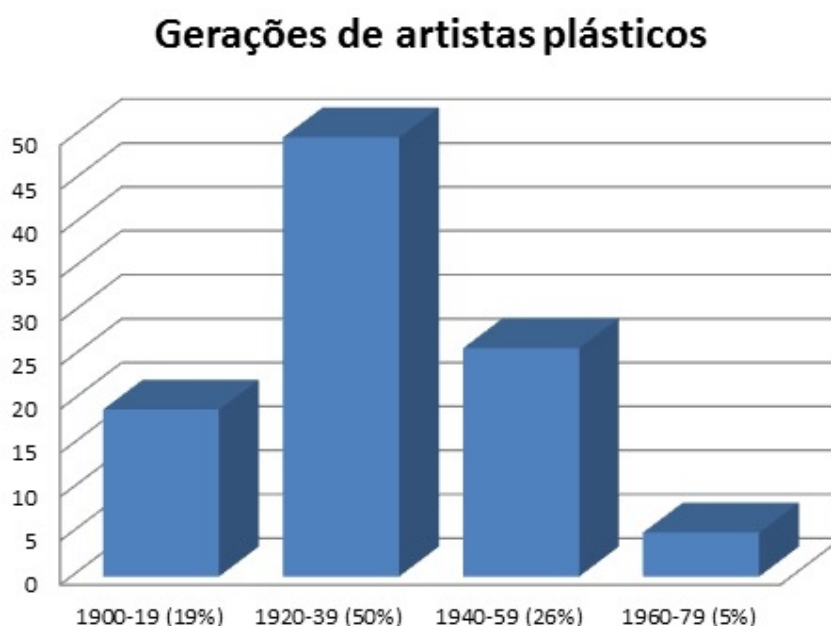


Fig. 22 – Gerações de artistas plásticos cujas obras estiveram a leilão (considerados os 100 artistas cuja produção obteve o maior volume total de vendas)



### **1.3. Uma caracterização do gosto: artistas e correntes mais representativas no mercado leiloeiro português**

Tal como foi referido anteriormente, dos 1.835 artistas plásticos representados foram escolhidos os 100 cuja produção obteve volumes totais de vendas mais altos, o que no caso corresponde a um mínimo de €45.450 nos nove anos analisados. Ainda assim, para caracterizar melhor, do ponto de vista do mercado, os artistas que mais se destacaram no mercado leiloeiro português de arte moderna e contemporânea, foi necessário reduzir mais o número. Assim, optou-se por analisar com maior profundidade os primeiros 50 artistas plásticos, o que corresponde a volumes totais de vendas superiores a €117.900. Tal como vimos anteriormente, na maior parte dos casos, os artistas mais representados a leilão nasceram até ao início da década de sessenta, são consagrados e com uma carreira bem assente no mundo da arte moderna e contemporânea – e isso torna-se tanto mais evidente consoante o volume total de vendas aumenta. Assim, os 50 artistas seleccionados foram (por ordem decrescente do volume total de vendas obtido pelos lotes da sua autoria a leilão): Júlio Pomar (1926-), Paula Rego (1935-), Manuel Cargaleiro (1927-), Maria Helena Vieira da Silva (1908-1992), Júlio Resende (1917-2011), Nadir Afonso (1920-2013), Noronha da Costa (1942-), Cruzeiro Seixas (1920-), Nikias Skapinakis (1931-), José de Guimarães (1939-), António Palolo (1946-2000), Mário Cesariny (1923-2006), Menez (1926-1995), Artur Bual (1926-1999), João Hogan (1914-1988), Jorge Martins (1940-), Ângelo de Sousa (1938-2011), Alvarez (1906-1942), Mário Eloy (1900-1951), João Cutileiro (1937-), Álvaro Lapa (1939-2006), João Vieira (1934-2009), Graça Morais (1948-), Malangatana (1936-2011), Joaquim Rodrigo (1912-1997), Jaime Murteira (1910-1986), Julião Sarmento (1948-), Eduardo Batarida (1943-), Justino Alves (1940-2015), Armanda Passos (1944-), Pedro Cabrita Reis (1956-), José Escada (1934-1980), António Costa Pinheiro (1932-2015), Jorge Vieira (1922-1998), Jorge Pinheiro (1931-), Lázaro Lozano (1906-1999), Carlos Calvet (1928-2014), Celestino Alves (1913-1974), António Areal (1934-1978), Manuel D'Assumpção (1926-1969), Sá Nogueira (1921-2002), Cândido da Costa Pinto (1911-1976), Joana Vasconcelos (1971-), Eduardo Luís (1932-1988), Luís Dourdil (1914-1989), António Sena (1941-), Raúl Perez (1944-), Maluda (1934-1999), Thomaz de Mello (1906-1990) e Pedro

Calapez (1953-). Desde logo, com base na distribuição por género, verifica-se a preferência do público comprador por artistas do sexo masculino, já que nesta listagem encontramos um maior número de artistas plásticos masculinos (43), do que femininos (7). Apesar desta grande diferença é de notar que duas mulheres – Paula Rego e Maria Helena Vieira da Silva – se encontram entre os cinco artistas plásticos cujas obras a leilão obtiveram volumes totais de venda superiores a €1.000.000.

Observando com maior pormenor os 50 artistas seleccionados podemos verificar as preferências do público comprador de arte moderna e contemporânea a leilão. Com esse objectivo foi decidido apresentar o volume total de vendas de cada um destes artistas assim como outra informação relacionada, uma breve biografia<sup>11</sup>, a evolução de vendas dos diversos tipos de lote, a quantidade de obras vendidas do autor, o volume de vendas e os lotes que obtiveram os valores de martelo mais elevados.

---

<sup>11</sup> Dada a natureza deste estudo, os dados biográficos e artísticos que apresentamos para cada artista são extremamente sintéticos e assentes em literatura secundária. Os principais estudos que utilizámos para estes fins são os seguintes: França, 2004; Nazaré, 2004; Pamplona, 1988 e Sardo, 2011

## Júlio Pomar

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€2.418.530	316	242 (77%)	€9.993,93	€600	€500	€70	€180.000	€25.658,16

Fig. 23 – Resumo de dados relativos a Júlio Pomar

Nascido em Lisboa no ano de 1926, Júlio Pomar inscreveu-se, em 1941, na Escola de Artes Decorativas António Arroio e realizou a primeira exposição no seu estúdio logo no ano seguinte. Ainda nesse mesmo ano, foi convidado por Almada Negreiros para expor na VII Exposição de Arte Moderna. Entre os anos 1942 e 1944 estudou na Escola de Belas-Artes de Lisboa embora tenha mudado para a Escola de Belas-Artes do Porto, em busca de maior liberdade artística. Estudou nessa instituição durante outros dois anos, tendo começado também a trabalhar em diversos jornais e revistas, como, por exemplo, *A Tarde*, *Seara Nova*, *Vértice*, *Mundo Literário* e *Horizonte*. Este período do seu percurso profissional reforçou publicamente a posição de Pomar contra o regime que se vivia no país (Ramos, 2004: 80). O artista fazia parte daquela “nova camada de artistas e de intelectuais a intensificar a sua crítica política ao Estado Novo” após o fim da guerra, em palavras de José-Augusto França (2004: 122), pelo que, já em 1945, na página semanal Arte que dirigia no diário *A Tarde*, Pomar defendia uma produção artística que “(pudesse) melhorar a condição humana” (França, 2004: 123).

Em 1947, Júlio Pomar realizou a sua primeira exposição de desenhos no Porto. Na mesma altura, o artista viu um mural que tinha produzido no ano anterior para o Cinema Batalha ser coberto por ordem da polícia; e o seu trabalho Resistência, realizado no mesmo ano, foi confiscado na II Exposição Geral de Artes Plásticas em Lisboa (Ramos, 2004: 80). Na opinião de José-Augusto França, o escândalo do Cinema Batalha dava medida do talento e da originalidade de Pomar, que assumia na pintura as suas preocupações sociais. “Jamais pintor português do século XX foi tão aclamado na juventude por opiniões cultas, embora simpatizantes”, refere França, já que além dos elogios da crítica, começavam a aparecer outros artistas que ambicionavam ser discípulos de Pomar logo em 1947 (França, 2009: 248).

Segundo Ana Filipa Ramos (2004: 80), a pintura do artista foi-se tornando cada vez mais autónoma em relação à sua posição social e política. O traço do artista

soltou-se, reforçando a liberdade de composição, as formas tornaram-se mais diluídas e o movimento – que possui um papel importante nos trabalhos do artista – passou a ser mais fluido. Para Ramos, esta mudança na pintura acompanhou a mudança de Pomar para Paris em 1963 e a substituição de óleo por acrílico nas suas obras. Também José-Augusto França (2004: 146) nota que se iniciava um novo momento no percurso artístico de Pomar, mais liberto e com um *“largo à-vontade de pincelada e já uma ligeireza caligráfica que chicoteava a tela”*. O facto de se ter instalado em Paris – e de logo nesse ano ter tido uma exposição individual – não impediu o artista de se manter ligado a Lisboa, continuando a expor com frequência e a ter diversas retrospectivas dedicadas a si.

Para Ana Filipa Ramos (2004: 81), seja a retratar conhecidos e outras personagens – relacionadas com as viagens do artista ou com contos e fábulas – o conjunto dos trabalhos de Pomar realiza um diálogo entre o real e o imaginário, num percurso de certa forma articulado. Cada momento da produção do artista possui ligações ao momento anterior e deixa já ideias do que será o seguinte, num processo de mudança constante que não deixa de parte as próprias técnicas utilizadas pelo artista plástico. Na opinião de José-Augusto França (2009: 249), *“Pomar absorvia as influências que lhe eram necessárias sem compromisso de maior”*. Mário Dionísio afirmava mesmo que todas as influências eram *“voluntariamente aceites, voluntariamente aproveitadas, voluntariamente abandonadas”* pelo artista. Ou seja, *“a evolução de Pomar, de influência em influência, servido por um talento de execução raríssimo e por uma grande inteligência pictural assimilativa, retrata-nos o pintor mais imediatamente talentoso da sua geração e o mais brilhante dos cultores do Neo-Realismo de 1945, e mostra-nos como o próprio movimento falece, entre 1953 e 1957, ao termo das Exposições Gerais de Artes Plásticas e da sua acção aglutinadora”* (França, 2009: 250).

Para Delfim Sardo (2011: 44), a pintura Cegos de Madrid apresentada ao público em 1959 na exposição 50 Artistas Independentes, na Sociedade Nacional de Belas-Artes, serve como exemplo para a mudança do autor. Para Sardo, a diferença em relação à produção anterior de Pomar é visível, em particular pela aproximação a uma pintura que *“nasce do próprio processo pictórico”* e que possui maior agressividade e abertura, em detrimento da predominância do desenho que estava patente nas obras do período anterior. É um momento em que Pomar faz com que “a

*pintura surja de dentro, vá crescendo no interior do quadro*” (Sardo, 2011: 44). No ano 2004 é instituída a Fundação Júlio Pomar pela mão do próprio artista, em acordo com a Câmara Municipal de Lisboa e no seguimento de um projecto para criar um ateliê e sequente museu do artista na cidade. Em 2010 Júlio Pomar propôs deixar de utilizar o espaço como ateliê antecipando assim a transformação do local em museu, o que viria a ser oficial a partir do ano de 2013<sup>12</sup>.

A importância de Pomar na história da arte nacional encontra também paralelo no mercado leiloeiro de arte: o volume total de vendas de obras criadas pelo artista representa o valor mais alto de todos (€2.418.530), colocando-o no topo da lista de artistas plásticos seleccionados. O lote que obteve o valor mínimo foi um azulejo (€70) e o valor máximo foi obtido pela venda de um acrílico sobre tela (€180.000). A distribuição dos valores de martelo em relação às estimativas atribuídas pelas casas leiloeiras manteve-se uniforme mas, apesar da diferença de valores ser muito baixa, a maior parte dos lotes foi adquirida por valores entre as estimativas atribuídas pela casa leiloeira (23% do total de lotes a leilão – 72 peças) ou por valores superiores à estimativa máxima (também 23% do total de peças – 74 lotes). De todas as obras a leilão, 22% foram adquiridas pelo valor da estimativa mínima atribuída pelas casas leiloeiras (69 obras).

Com uma taxa de 23% de lotes retirados (74 peças) no total e 43% dos lotes sem data de criação indicada (137 peças), foram os lotes produzidos durante as décadas de setenta e oitenta os que estiveram em maior quantidade a leilão. Ambos os períodos proporcionaram o mesmo número de lotes vendidos, embora o volume de vendas tenha sido bastante diferente: as obras produzidas durante a década de setenta proporcionaram o volume de vendas mais alto de todos, sendo que existem quase €300.000 de diferença em relação ao conjunto de obras dos anos oitenta (na realidade, foi o conjunto dos lotes criados durante a década de sessenta que somou o segundo maior volume de vendas, apesar de ter vendido menos dois lotes que o dos anos setenta ou o dos anos oitenta). É de notar que embora tenham estado apenas quatro lotes da autoria de Pomar identificados como sendo da década de quarenta, estes atingiram €193.320 no total – um valor bastante elevado, considerando que a venda de 27 lotes criados durante a década de setenta chegou

---

<sup>12</sup> Informação em Atelier-Museu Júlio Pomar: [www.ateliermuseujuliopomar.pt](http://www.ateliermuseujuliopomar.pt) e Fundação Júlio Pomar: [fundacaojuliopomar.org](http://fundacaojuliopomar.org)

aos €691.080, ou seja apenas 3,5 vezes mais do que o alcançado pelos quatro lotes da década de quarenta.

Como foi referido, o conjunto das obras criadas na década de sessenta e setenta alcançou totais de vendas superiores aos dos outros períodos, sendo que foram também maioritariamente as obras criadas durante esses períodos as que alcançaram os valores de martelo mais elevados: *Tereza (Rouge, Blanc, Vert, Toile Écrue)* (Fig. 24 – €180.000), *Le Metro* (€161.000), *Ulysse menaçant Circé* (€105.000) e *Entre Deux* (€105.000) – todos alcançaram valores superiores a €100.000 sendo datados de 1975, 1967, 1995-96, 1977-78 respectivamente. Ou seja, com a exceção de *Ulysse menaçant Circé*, as peças foram produzidas nas décadas de sessenta e setenta. É ainda de referir que estes valores de venda foram obtidos em 2007 e 2008, dois momentos altos do mercado da arte. Todas estas obras de valores mais elevados são pinturas – acrílico, óleo, colagem ou técnica mista sobre tela – o formato com maior peso no volume de vendas total.



Fig. 24 – Júlio Pomar, *Tereza (Rouge, Blanc, Vert, Toile Écrue)*, 1975, 195x114cm, acrílico sobre tela

Cinco lotes adquiridos entre €150 e €500 em leilões realizados nos anos 2011 e 2012 foram obras concebidas por Pomar, em conjunto com outros artistas: Fernando Lanhas, Mário Cesariny e Siza Vieira. Destas, a única peça que chegou aos €500 foi uma pasta de cartolina canelada preta com três serigrafias sobre papel assinadas por Júlio Pomar, Fernando Lanhas (1923) e Mário Cesariny (1923-2006). Aliás, se analisarmos a Fig. 25, é possível compreender a procura que as serigrafias possuem no conjunto de obras de Júlio Pomar a leilão. A percentagem de 85% de vendidos dentro do total de peças deste tipo sugere a atracção do público pelos valores acessíveis destes lotes já que – apesar de terem sido vendidas mais serigrafias – a mediana dos valores de venda das serigrafias é de €500 em comparação à mediana de €5.000 do conjunto de lotes de pintura (acrílicos, desenhos, técnicas mistas, óleos, entre outros). Esta relação está reflectida na diferença entre volumes de venda já que o obtido pelas serigrafias é incomparavelmente inferior ao obtido pelas pinturas.

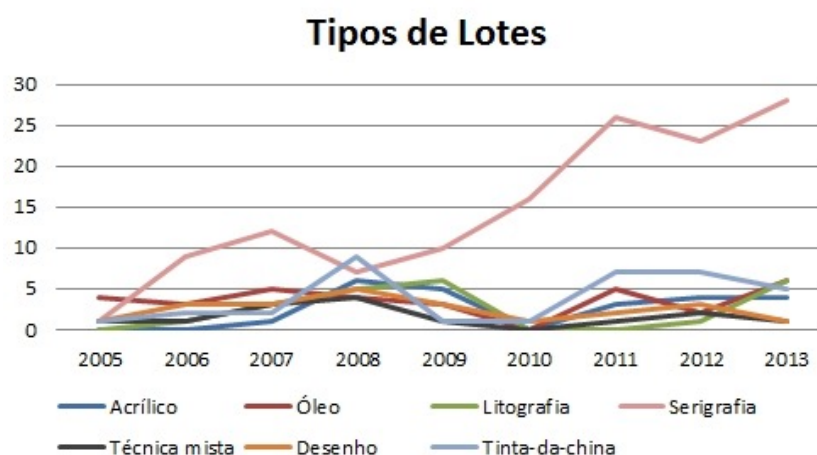


Fig. 25 – Tipos de lotes a leilão

A Fig. 26 mostra a diferença entre o total de lotes a leilão e o total de lotes vendidos em relação ao eixo da esquerda assim como o volume de vendas em relação ao eixo da direita. Embora os dados estejam associados a eixos diferentes, é possível observar as tendências dos três valores: até ao ano 2011 o movimento é paralelo, mas no ano seguinte o volume total de vendas parece contrariar o número total de lotes a leilão e o número total de lotes vendidos. Apesar de ter havido um aumento no número de lotes disponíveis que foi acompanhado de um aumento do número de lotes vendidos, o volume de vendas sofreu uma descida forte

comprovada pela mediana de apenas €400 em comparação aos valores de mediana de €565 e €500 dos anos 2011 e 2013 respectivamente. Esta diferença pode ser justificada pela entrada a leilão por valores relativamente baixos de diversos azulejos da autoria de Pomar. O ano com os melhores resultados foi sem dúvida 2008 (com um volume anual de vendas de €546.950), sendo que o pior foi 2010 (com €19.950).

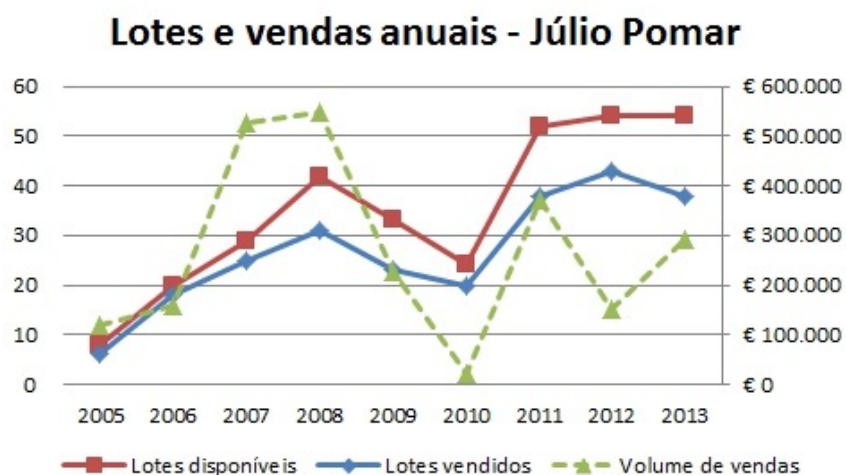


Fig. 26 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas



## Paula Rego

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€1.913.160	151	113 (75%)	€16.930,62	€1.750	€2.400	€150	€280.000	€46.438,93

Fig. 27 – Resumo de dados relativos a Paula Rego

Paula Rego nasceu em Lisboa no ano de 1935 e desde cedo o seu talento para a pintura foi reconhecido e encorajado. Em Portugal, estudou no colégio St. Julian's School tendo, de 1952 a 1956, prosseguido os seus estudos em Londres na Slade School of Fine Art, local onde conheceu Victor Willing, pintor e crítico inglês com quem viria a casar. Findo esse período, regressou a Portugal, tendo realizado a sua primeira exposição individual na Sociedade Nacional de Belas-Artes de Lisboa em 1965 e continuado a expor com regularidade no país. Viveu entre Portugal e Inglaterra até acabar por fixar a sua residência em Londres por volta de 1976 e foi durante os anos oitenta que a artista conseguiu obter um maior reconhecimento artístico no Reino Unido (Sardo, 2011: 50, 139), passando a estar representada pela Marlborough Fine Art em 1987, *“o seu último passo para o reconhecimento internacional”* (Santos, 2004: 196).

A grande proximidade da artista com a cultura britânica, assim como o contraste entre a realidade artística de um país fechado sob a ditadura do Estado Novo e a de um país de grande abertura para as artes possuem claro eco nas suas obras. (Sardo, 2011: 50). Para José-Augusto França (2004: 170), entre 1960 e 1965 as obras de Rego evoluíram formalmente e mostraram a atenção da artista aos acontecimentos *“no Portugal de Salazar ou na Espanha de Franco, em composições de colagens pintadas num delírio expressionista feito de humor e violência e que continuava a envolver valores de sexualidade”*. Essa sexualidade já em 1961 tinha levantado problemas de admissão de obras da artista no II Salão da Fundação Calouste Gulbenkian, aquando da sua primeira apresentação.

A violência subjacente continuará patente nas pinturas de Paula Rego, sendo que, para França, a artista começou a desenvolver uma *“crueldade zoomórfica”* que chegou mesmo a comandar o sentido das narrativas encontradas nas obras da artista. Para o crítico de arte, *“uma fase mais expressionista, na sua violência de colorido, em meados de oitenta, acalmou-se (ou não) em cenas domésticas,*

*ilustrativas de Eça em finais de noventa, de um intimismo porém enganoso que sempre uma perversidade cruel atravessa”.*

Já Sandra Santos (2004: 196-197) considera que, a partir desse momento, as figuras ganham mais volume, passando a artista a colocar a figura feminina e os diversos papéis que a mulher desempenha durante a vida no centro das obras. A partir do final dos anos oitenta, as pinturas da artista estão especialmente marcadas por acontecimentos da sua vida pessoal, revelando temáticas de separação entre a figura feminina e masculina. Conforme as séries criadas pela artista, a imagem da mulher vai sendo apresentada de diferentes formas: em 1994 na série Mulher-Cão as mulheres são representadas sozinhas, mas aparentemente subjugadas por um parceiro ausente ou imaginário (Fiona Bradley, 1997 referida *in* Santos, 2004: 197); entre 1997 e 1999, na série Aborto, a figura feminina volta a ser colocada em situações de vulnerabilidade, em posições pouco dignificantes ou desconfortáveis; já no início dos anos 2000, a artista explora as diferentes idades da mulher e a relação entre mãe e filha.

Paulo Pereira (2011: 830) resume o percurso artístico de Paula Rego como tendo criado *“uma intrigante obra que dá conta do sofrimento e o critica abertamente, com uma segurança plástica e uma beleza quase paradoxalmente despropositada para a importância e tragicidade do tema. O tema, na realidade, é a vida”.*

No ano 2009 é inaugurada a Casa das Histórias Paula Rego em Cascais. Inicialmente gerido pela Fundação Paula Rego, o espaço passou a ser gerido pela Câmara Municipal de Cascais após a extinção da Fundação<sup>13</sup>. Também no mercado leiloeiro de arte esta artista se distingue. Considerando o volume de vendas total das obras da sua autoria (€1.913.160), Paula Rego alcança o segundo lugar da lista de artistas. A quantidade de obras a leilão – assim como o número de adquiridas – é de aproximadamente metade das de Júlio Pomar, o que demonstra a importância do volume total de vendas obtido pelas obras de Paula Rego: apesar de terem sido vendidas cerca de metade das peças, a diferença do volume de vendas é de apenas €504.160 em relação ao alcançado pelas obras de Pomar. O valor mínimo de €150 foi obtido com a venda de um azulejo e o máximo de €280.000 com a venda de um acrílico sobre papel.

---

<sup>13</sup> Informação em Casa das Histórias Paula Rego: [www.casdashistoriaspaularego.com](http://www.casdashistoriaspaularego.com)

Da totalidade dos lotes disponíveis a leilão, 25% foram retirados (38 peças). As vendas foram maioritariamente realizadas por valores situados entre as estimativas definidas pela casa leiloeira (28% do total de lotes, 42 peças) ou pela estimativa mínima (20% de todas as peças a leilão, 30 peças). É de realçar que 21% do total de lotes (32 peças) foi adquirido por valores superiores à estimativa máxima assumida pela casa leiloeira, o que demonstra a procura e a consequente “guerra” de licitações que algumas obras específicas suscitaram no público comprador de arte.

De todas as obras de Paula Rego a leilão, 48% não tinham data definida (72 peças). Do resto, a década com a menor taxa de vendidos foi a de setenta, com apenas 57% de lotes desse período com comprador. A década de sessenta foi a que teve o menor número de peças a leilão mas foi também a que teve maior taxa de vendidos (86% das peças produzidos nesse período) e o segundo maior volume total de vendas (€403.100). As taxas de vendidos das décadas de oitenta, noventa e 2000 são de 81%, 80% e 71% respectivamente. A produção da artista durante a década de oitenta proporcionou a maior quantidade de lotes disponíveis e de vendidos, assim como o volume de vendas mais elevado de todos (€881.600). As obras criadas nos anos sessenta e oitenta por Paula Rego foram as que não só obtiveram as percentagens mais elevadas de lotes vendidos como os volumes de venda mais altos. É também dentro destes intervalos de datas que iremos encontrar os lotes adquiridos por valores de martelo acima dos €100.000: o acrílico sobre papel colado em tela *The Egyptian Cats* de 1982 (Fig. 28) foi adquirido por €280.000 num leilão realizado em 2008; uma peça *Sem Título* – colagem e acrílico sobre tela – criada em 1964 foi comprada por €250.000 também num leilão realizado em 2008; o lote *A Madrasta* foi adquirido pelo terceiro valor mais alto – €220.000 – num leilão de 2006 e é esta técnica mista com colagens sobre tela a excepção pois é uma peça datada da década de 70; outra técnica mista com colagens sobre tela – *Violência Infantil* – datada de 1963 obteve €150.000 como valor de martelo num leilão realizado no ano de 2011; *Very Angry Monkeys* (1984), outro acrílico sobre papel chegou aos €135.000 num leilão de 2009; por fim, um lote *Sem Título* – novamente acrílico sobre papel – criado durante a década de oitenta, atingiu o valor de martelo de €110.000. São exactamente os acrílicos, as técnicas mistas e os guaches da artista que obtiveram a maior fatia do volume total de vendas. Os valores de martelo

obtidos pelas obras *The Egyptian Cats* (€280.000), *Sem Título* (€250.000) e *A Madrasta* (€220.000) foram os três mais altos de todo o estudo.



Fig. 28 – Paula Rego, *The Egyptian Cats*, 1982, 101x138cm, acrílico sobre papel colado em tela

Como é possível verificar na Fig. 29, também no caso de Paula Rego existe boa procura das serigrafias da autora, com uma taxa de lotes vendidos de 93% (25 lotes vendidos de 27) e uma mediana de €1.600. Já as litografias possuem uma percentagem de vendidos de 73% (24 lotes vendidos de 33), mas a mediana é superior: €2.250. A atracção destes lotes volta a estar nos valores mais acessíveis de compra já que, por exemplo, a mediana das pinturas (acrílicos, óleos, técnicas mistas, entre outros) é de €25.000, mais elevada do que as outras duas. Apesar de não serem os tipos de lotes em maior quantidade a leilão, foram os acrílicos a obter o maior volume de vendas (€940.000), seguidos das técnicas mistas e dos guaches.

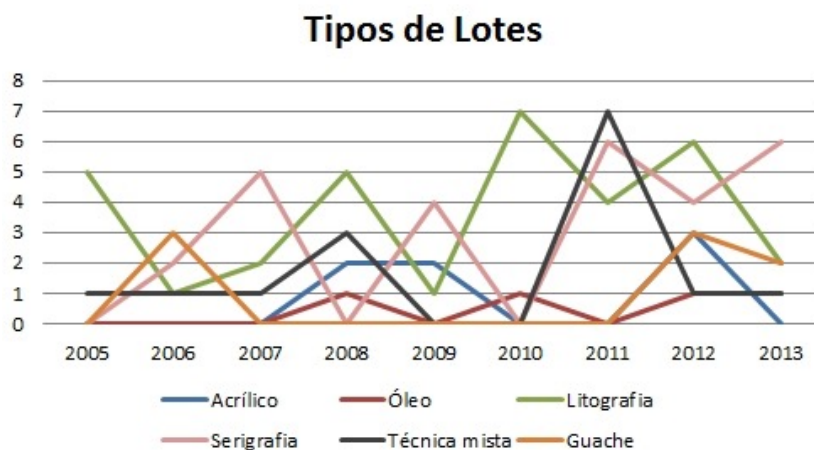


Fig. 29 – Tipos de lotes a leilão

A Fig. 30 mostra a diferença entre os lotes disponíveis a leilão e os que encontraram compradores, em relação ao eixo da esquerda, e a tendência do volume total de vendas agregado ao eixo da direita. É possível verificar que em 2008 o número de lotes vendidos não acompanhou o aumento do número de lotes disponíveis, embora os vendidos tenham obtido o volume total de vendas mais alto (€539.200) já que foi em 2008 que duas das obras de Paula Rego foram vendidas pelos valores mais altos (*The Egyptian Cats* e o lote *Sem Título* já referidos anteriormente). No ano de 2010, apesar do aumento dos lotes disponíveis ter sido acompanhado pelo aumento das vendas, houve uma quebra no volume total de vendas. Esta quebra pode dever-se ao facto de os lotes disponíveis não incluírem acrílicos ou técnicas mistas – as escolhas preferenciais dos compradores que, por isso mesmo, obtêm valores mais elevados a leilão. Os valores totais de vendas desse ano foram baixos, sendo que foram as litografias as que obtiveram a maior parcela do valor. O ano de 2011 registou já o segundo maior volume de vendas anual: €421.220. Em 2012, apesar do aumento dos lotes a leilão, o número de vendidos manteve-se e o volume de vendas anual diminuiu – sendo que a maior fatia desse valor foi proveniente da venda de 100% dos acrílicos a leilão nesse ano. Por fim, em 2013, a tendência negativa manteve-se, tendo diminuído tanto as quantidades dos lotes a leilão e vendidos como, consequentemente, o volume anual de vendas.

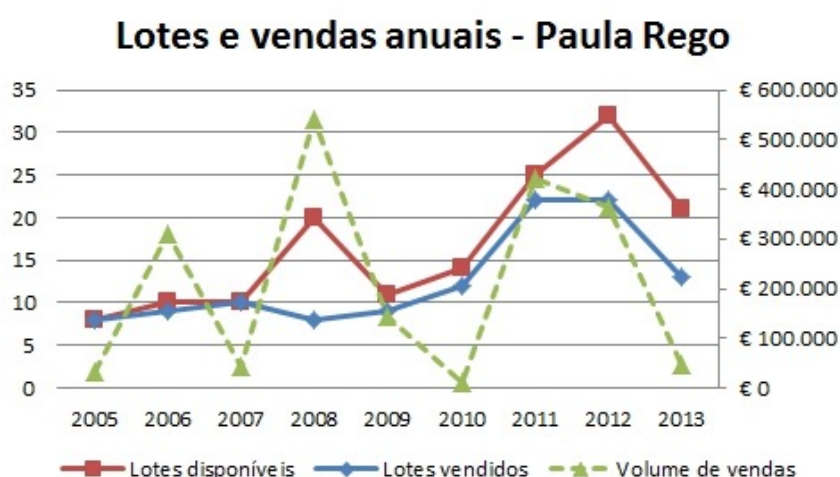


Fig. 30 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Manuel Cargaleiro

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€1.513.210	378	301 (80%)	€5.027,28	€2.100,00	€5.000,00	€120	€54.000	€8.241,94

Fig. 31 – Resumo de dados relativos a Manuel Cargaleiro

Manuel Cargaleiro nasceu em 1927 em Vila Velha de Rodão. Passou grande parte da infância numa olaria, onde foi adquirindo gosto e experiência em cerâmica que o acompanharia durante todo o seu percurso artístico. Inicialmente, optou por se matricular na Faculdade de Ciências da Universidade de Lisboa em Ciências Geográficas e Naturais, mas, três anos depois, em 1949, Cargaleiro decidiu dedicar-se às artes plásticas e matriculou-se na Escola Superior de Belas-Artes de Lisboa. Logo no mesmo ano estreou-se no I Salão de Cerâmica Moderna do Secretariado Nacional de Informação (Jorge, 2011). Em 1954, o artista recebeu o Prémio Nacional de Cerâmica do Secretariado Nacional de Informação, sendo logo convidado a leccionar Cerâmica na Escola António Arroio. Foi também nesse ano que expôs pela primeira vez duas telas abstractas que despertaram interesse da parte de Vieira da Silva e Arpad Szenes (Arruda, 1995: 424).

A partir do ano de 1957 este *“notável ceramista de vasos e azulejos, com discreta decoração abstracta”* (França, 2009: 291), segue também a carreira de pintor, influenciado pelas obras de Vieira da Silva (de quem se tinha tornado amigo) e desenvolvendo o que José-Augusto França (2004: 151) definiu como *“uma pintura sensível embora algo repetida, por ela [Vieira da Silva] directamente inspirada”*.

Entre os anos 1959 e 1970, o trabalho de Manuel Cargaleiro tornou-se mais consistente e o artista começou a divulgá-lo internacionalmente através da realização de exposições individuais e colectivas em cidades como, por exemplo, Ostende, Paris, Rio de Janeiro, Tóquio, Genebra ou Seul. De acordo com Inês Jorge (2011), foi durante os anos oitenta que Manuel Cargaleiro recebeu o pleno reconhecimento, tanto como pintor como ceramista, embora isso não tivesse impedido este artista de explorar outros tipos de suporte tais como as tapeçarias, por exemplo. Nos anos noventa a produção artística de Cargaleiro continuaria a ecoar o azulejo português – sempre patente nas suas obras – mas com uma *“crescente tranquilidade e precisão formal”*.

No ano de 1990 o artista plástico inaugurou a Fundação Manuel Cargaleiro em Castelo Branco, instituída pelo artista e com a função principal de gerir o Museu Manuel Cargaleiro que existe desde 2005 em Castelo Branco<sup>14</sup>, tendo vindo desde então a fortalecer a sua relação com o meio artístico de Itália.

De acordo com Luísa Arruda (1995: 424), a produção do artista denota “*extroversão, optimismo, graça, alegria, sensualidade e luminosidade como forma de entender e exprimir a Natureza mediterrânica e atlântica onde cresceu*”. Considerando o volume total de vendas dos lotes da autoria do artista (€1.513.210), Cargaleiro está em terceiro lugar na lista de artistas. De entre os três artistas referidos até ao momento – Júlio Pomar, Paula Rego e Manuel Cargaleiro –, Cargaleiro é quem mais lotes teve em leilão (378 obras) e, naturalmente, é também o que teve mais lotes vendidos (301 peças). O valor mínimo de €120 foi obtido com a venda de um prato e o máximo de €54.000 foi obtido com a venda de um óleo sobre tela. Os seus lotes vendidos distinguem-se também pelo facto de a maior parcela (31% do total de lotes, 118 peças) ter obtido valores de martelo superiores às estimativas máximas atribuídas pelas casas leiloeiras. Do total de lotes disponíveis, 28% foram adquiridos por valores entre as estimativas (104 peças) e apenas 15% o foram pela estimativa mínima (58 peças), enquanto 20% não encontraram comprador (77 peças).

Apenas 16% do total de peças a leilão não possui data definida (61 peças). A maior parte dos lotes a leilão (30% do total, 112 peças) foram criados na década de setenta, sendo que 80% destes foi vendido. Foi também o conjunto de lotes datados deste período que contribuiu com a maior parcela do volume total de vendas (€612.680). O total de obras criadas durante a década anterior – anos sessenta – que esteve a leilão foi próximo da metade da quantidade de lotes dos anos setenta e, da mesma forma, também o volume de vendas se aproximou da metade do valor obtido pelos lotes produzidos durante a década de setenta.

Seis lotes obtiveram valores de martelo iguais ou superiores a €40.000: o valor de martelo mais elevado foi €54.000, obtido num leilão de 2007 pela pintura *Quatuor*, de 1972 (Fig. 32). *Silence Blue*, de data indefinida, obteve €41.000 num leilão realizado em 2009. Noutro leilão realizado ainda no mesmo ano, um lote *Sem Título* de 1975 obteve o valor de martelo de €40.000. Por fim, o lote *Grande Festa na*

---

<sup>14</sup> Informação em Fundação Cargaleiro: [www.fundacaomanuelcargaleiro.pt](http://www.fundacaomanuelcargaleiro.pt)



*Grécia Antiga*, de 1973, obteve também €40.000 como valor de martelo. É de referir também que outros dois lotes alcançaram os €40.000: *o Eterno Tema* (1968) e *Les Jardins Lyriques de Lisbonne* (1980), em leilões de 2011 e 2013, respectivamente.

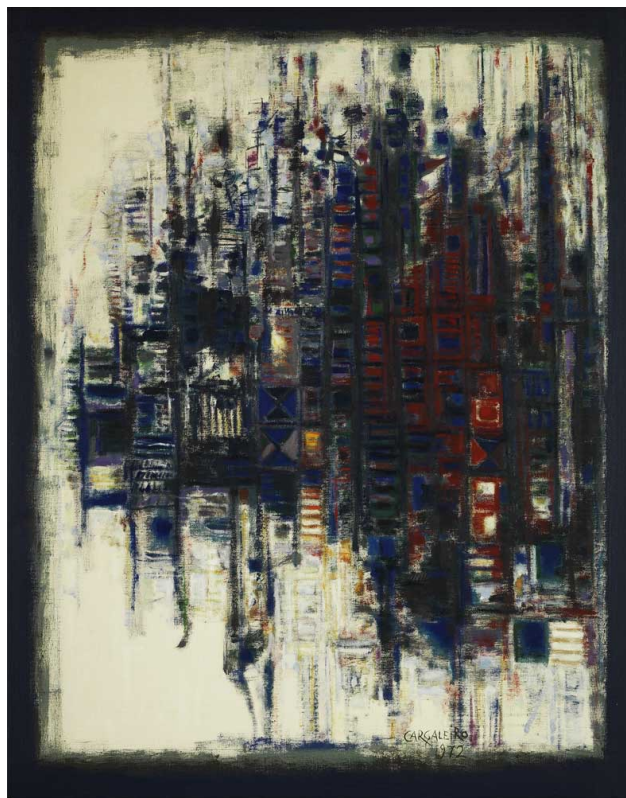


Fig. 32 – Manuel Cargaleiro, *Quatuor*, 1972, 92x73cm, óleo sobre tela

Confirmando a informação referida anteriormente, das seis obras citadas, três são pinturas criadas durante a década de setenta, enquanto as outras três foram criadas em finais de sessenta (*o Eterno Tema*), na década de oitenta (*Les Jardins Lyriques de Lisbonne*) e em data indefinida (*Silence Blue*). Todos os lotes referidos são óleos sobre tela, que é também o formato que absorveu a fatia principal do volume total de vendas de Cargaleiro (€1.000.050).

Os guaches do autor foram o formato com maior número de lotes vendidos em leilão (92 peças), conseguindo obter o segundo maior volume de vendas (embora cerca de três vezes inferior ao obtido pelos óleos – €368.250).

Como se pode observar na Fig. 33, também no caso de Manuel Cargaleiro se tornou evidente a procura de serigrafias – foi o segundo formato com maior número de vendas (80 peças), embora o seu volume de vendas (€49.650) não seja sequer



comparável ao alcançado pelos óleos e guaches. Esta é uma realidade que está patente nas medianas: a do conjunto das pinturas é €4.200 enquanto a mediana das serigrafias é €510.

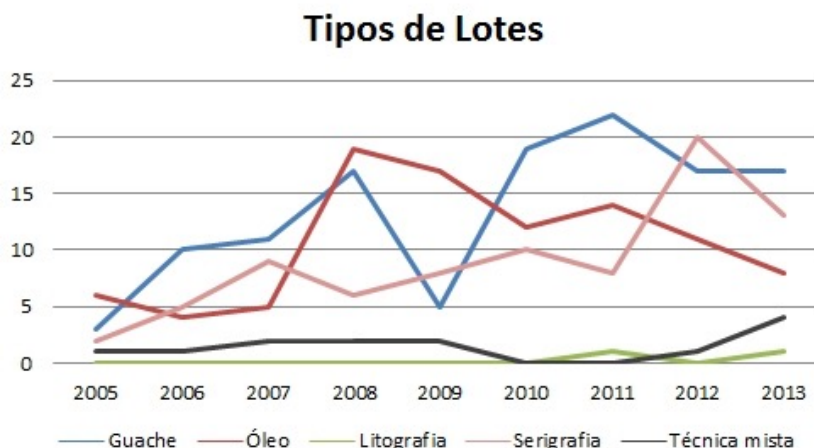


Fig. 33 – Tipos de lotes a leilão

Na Fig. 34 está patente a diferença entre o número de lotes a leilão e o de vendidos, assim como a oscilação do volume de vendas. Como é possível verificar na figura, 2008 foi o ano com o volume de vendas anual mais alto (€319.350). Fica também patente a tendência paralela entre a quantidade de lotes a leilão, o número de vendidos e o volume de vendas anual até 2010. Nesse ano, apesar do aumento de lotes vendidos em relação ao ano anterior, o volume anual de vendas manteve a tendência descendente do ano anterior.

Em 2011 o número de lotes da autoria de Cargaleiro apresentados a leilão diminuiu, assim com a quantidade de lotes vendidos mas o volume de vendas anual aumentou em relação ao ano anterior.

No ano de 2012, e tal como sucedeu com os artistas Júlio Pomar e Paula Rego, também o volume total das vendas de lotes da autoria de Manuel Cargaleiro apresentou uma queda que não correspondeu ao aumento de lotes vendidos nesse ano. Observando novamente a Fig. 33, percebe-se que em 2012 diminuíram os lotes disponíveis de óleos e guaches. No entanto, também se registou o maior número de serigrafias a leilão. Este grande aumento de lotes vendidos por valores relativamente baixos reflecte-se na queda do volume total de vendas de 2012, conforme se

observa na Fig. 34. Em 2013, apesar da quantidade de lotes disponíveis e vendidos ter diminuído, o volume anual de vendas aumentou em relação ao ano anterior (embora tenha ficado em €132.770).

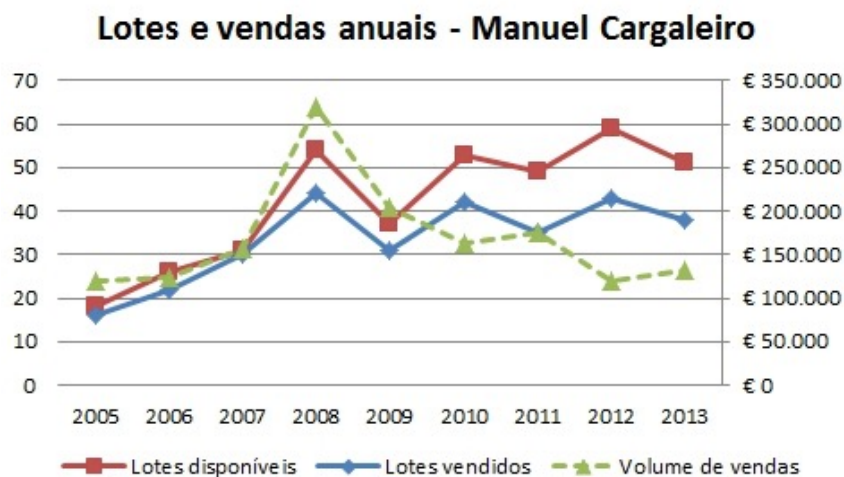


Fig. 34 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Maria Helena Vieira da Silva

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€1.250.320	197	157 (80%)	€7.963,82	€950	€900	€250	€110.000	€18.067,59

Fig. 35 – Resumo de dados relativos a Maria Helena Vieira da Silva

Maria Helena Vieira da Silva nasceu em Lisboa no ano de 1908. Desde jovem demonstrou a sua apetência pelas artes, tendo mesmo vindo a estudar Anatomia na Faculdade de Medicina de Lisboa devido ao seu interesse pela escultura. Logo aos 18 anos e com o apoio da família a artista mudou-se para Paris de forma a continuar os seus estudos artísticos. Gradualmente a artista acabou por se aproximar mais da pintura ao mesmo tempo que se ia afastando da escultura (Lima, 2004: 310). Em 1929 estuda pintura com Fernand Léger e Bissière e gravura no ateliê de Hayter. Já imersa nos círculos artísticos de Paris, no ano de 1930 a artista casa-se com Arpad Szenes, também ele pintor (Ávila, s.d.). Para Maria Almeida Lima (2004: 310), a década seguinte foi bastante importante no percurso artístico de Vieira da Silva tendo a sua produção revelado uma grande qualidade que culminou com a obra *L'Atelier* em 1940. Durante a Segunda Grande Guerra os dois artistas plásticos mudam-se brevemente para Lisboa mas o Estado Novo recusa acolher o casal e ambos acabam por viajar para o Brasil. Apesar de ter sido um período de pouca produção artística de Vieira da Silva, o casal aproximou-se do círculo cultural, nomeadamente de poetas brasileiros como Murilo Mendes e Cecília Meireles, e pintores como Carlos Scliar (Ramos, 2011). Na opinião de Lima (2004: 310), este período difícil na vida da artista reflectiu-se de forma positiva nas obras *Le Métro* em 1940 e *La Partie d'échecs* de 1943, ambas de referência na produção artística de Vieira da Silva. Enquanto viveu no Brasil, a artista expôs o seu trabalho no Museu Nacional de Belas-Artes e no Palácio Municipal em Belo Horizonte, em 1942 e 1946 respectivamente. No ano de 1947, Vieira da Silva regressou finalmente a França iniciando um novo período na sua carreira – marcado desde logo pelas obras *La Bibliothèque* e *Gare Saint-Lazare* – durante o qual se tornou uma das figuras mais proeminentes do Abstraccionismo lírico da Escola de Paris. No ano de 1956 ambos os membros do casal se nacionalizaram cidadãos franceses.

Em 1970 a Fundação Calouste Gulbenkian organizou uma retrospectiva da produção da artista. No seguimento da revolução em Portugal Vieira da Silva recebeu a Grã Cruz de Santiago e Espada. Durante os anos oitenta a produção artística de Vieira da Silva abrandou devido à doença e consequente morte do seu marido Arpad Szenes.

No ano de 1988 o Governo Português voltou a homenagear a artista, desta vez com a Grã Cruz da Ordem da Liberdade. Maria Helena Vieira da Silva faleceu em 1992 (Lima, 2004: 310-311).

Após a morte do seu marido, a artista pretendeu criar um centro de estudos e investigação dedicado à produção artística de ambos. Assim, com o apoio do Governo português e outras instituições culturais, no ano de 1990 é criada a Fundação Arpad Szenes-Vieira da Silva, instituição de utilidade pública que gere o Museu e o Centro de Documentação e Investigação dedicados ao casal de artistas<sup>15</sup>.

Dos cinco artistas plásticos com o volume total de vendas mais significativo, Maria Helena Vieira da Silva é a única que nasceu na primeira década de 1900 e o seu percurso artístico é, sem dúvida, de relevo na História da Arte de Portugal embora seja curioso verificar que o volume total de vendas de lotes produzidos por esta artista seja inferior ao obtido pela produção de Manuel Cargaleiro, artista que aprendeu e se inspirou com Vieira da Silva. Das vendas de lotes da autoria da artista o valor mínimo de €250 foi obtido com a venda de uma litografia e o máximo de €110.000 com a venda de um óleo sobre tela. Dos 157 lotes vendidos ao longo dos anos, a maioria (38% do total, 74 peças) foi adquirida por valores de martelo superiores às estimativas máximas atribuídas pelas leiloeiras às obras, o que ilustra o nível de procura e o ambiente de concorrência criados pelas produções da artista a leilão. Da totalidade, 45 lotes (23% do total) foram comprados por valores entre as estimativas mínima e máxima. Apenas 15% de todos os lotes (29 peças) foram adquiridos pela estimativa mínima atribuída pela leiloeira e cerca de 20% do total de lotes (40 peças) não encontraram comprador.

Grande parte das obras de Vieira da Silva a leilão (53% do total, 105 peças) não possuíam datas definidas de produção e foi este conjunto que obteve o segundo volume de vendas mais alto (€337.410). Foram as peças produzidas durante a

---

<sup>15</sup> Informação em Fundação Arpad Szenes-Vieira da Silva: fasvs.pt

década de cinquenta que alcançaram o maior volume de vendas (€395.550). O terceiro maior volume de vendas (€296.950) foi obtido pelo conjunto das peças criadas durante os anos setenta. Das obras datadas, foram também estas peças que estiveram a leilão em maior número (32 lotes) e que mais venderam (24 lotes).

Quatro obras sobressaíram do conjunto pelo valor que alcançaram em leilão pois todas chegaram a valores de martelo superiores a €60.000: um óleo sobre tela *Sem Título* e sem data definida de produção que obteve €110.000 no ano de 2013 (Fig. 36), uma têmpera sobre papel colada em tela denominada *Les funiculaires*, datada de 1964 que alcançou €100.000 a leilão no ano de 2011, um guache sobre papel com o título *Composition*, datado de 1954, que foi vendido por €70.000 num leilão realizado no ano de 2008 e, por fim, uma aguarela sobre papel *Sem Título*, datada de 1955, que chegou aos €65.000 durante um leilão realizado em 2012.



Fig. 36 – Vieira da Silva, *Sem Título*, s.d., 38x46cm, óleo sobre tela

Observando a Fig 37, está patente a diferença na quantidade de lotes a leilão por tipo. Claramente foram as serigrafias que estiveram em maior número (84 lotes), logo seguidas pelas litografias (36 lotes) de Vieira da Silva. Mas apesar da diferença de quantidade, os valores obtidos são bastante diferentes. São sem dúvida as pinturas de Vieira da Silva as peças mais procuradas, os guaches da artista obtiveram o volume de vendas mais elevado logo seguido pelo das têmperas e dos

óleos: €316.000 (8 lotes vendidos), €287.000 (9 lotes vendidos) e €229.880 (6 lotes vendidos), respectivamente. A grande procura de serigrafias da artista também é visível embora o valor total de vendas seja muito menor que o dos outros tipos de lote: as 81 serigrafias vendidas obtiveram um total de €72.790 (um valor inferior ao obtido, por exemplo, pela venda de 3 aguarelas da artista que obtiveram um total de €78.400). A venda de 34 litografias obteve também apenas €38.750. Assim, se considerarmos as pinturas de Vieira da Silva em conjunto, a sua mediana é €26.500 enquanto a das serigrafias é €700 e a das litografias é €950.

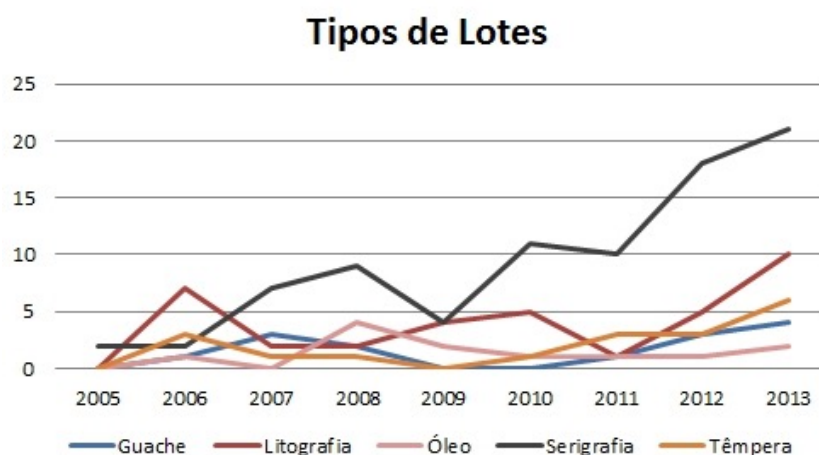


Fig. 37 – Tipos de lotes a leilão

Observando a Fig. 38 torna-se evidente a estabilidade da oferta e da procura de obras de Vieira da Silva, o número de lotes vendidos mantém um paralelo para com a quantidade de peças disponíveis ao público sendo que a exceção foi o ano de 2007 no qual o número de lotes à venda diminuiu em relação ao ano anterior mas o número de peças vendidas aumentou. De notar o aumento gradual do número de lotes da artista a leilão – e adquiridos – a partir de 2010. A tendência do volume de vendas anual corresponde à quantidade de lotes vendidos exceptuando os anos de 2010 e 2013. Se durante o ano de 2010 se iniciava um aumento no número de peças a leilão e vendidas em relação a 2009, já o volume de vendas de 2010 mantinha a curva descendente do ano anterior e que se vinha notando desde 2008. A segunda exceção aconteceu durante o ano de 2013 no qual a quantidade de lotes a leilão e vendidos da autoria de Vieira da Silva estiveram no valor mais alto mas o volume de vendas anual tinha atingido o máximo no ano anterior – 2012, com €323.470 – e em 2013 apresentava um valor semelhante ao obtido em 2011

(€211.110 e €211.030, respectivamente). De notar que o ano de 2013 marcou também o ano em que estiveram mais serigrafias a leilão (e em que foram vendidas em maior quantidade).

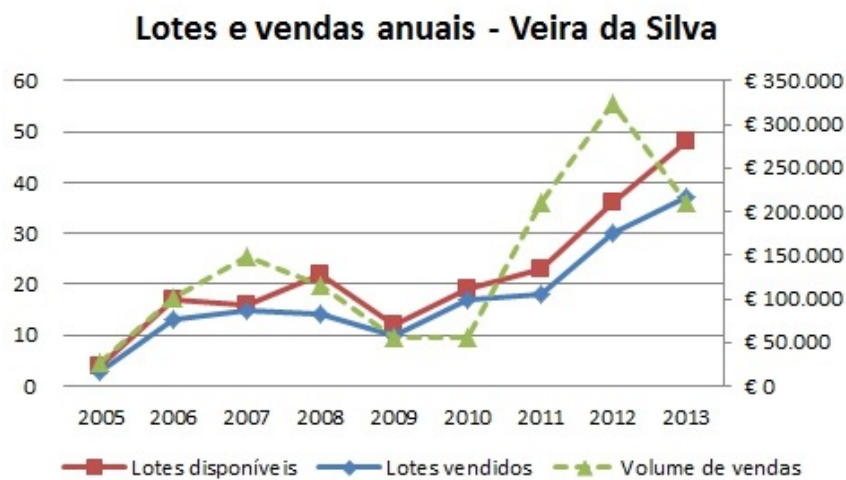


Fig. 38 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Júlio Resende

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€1.193.320	188	108 (57%)	€11.049,26	€4.100	€3.000	€70	€110.000	€16.371,14

Fig. 39 – Resumo de dados relativos a Júlio Resende

Júlio Resende nasceu no ano de 1917 no Porto. Desde cedo, dedicou-se à ilustração, tendo sido grande parte do seu percurso profissional sempre associado à ilustração, nomeadamente os seus trabalhos realizados para os jornais Primeiro de Janeiro e Jornal de Notícias. Aos 20 anos, Resende matriculou-se na Escola Superior de Belas-Artes do Porto onde teve como professor Dórdio Gomes.

Em 1943, o artista plástico expõe individualmente pela primeira vez e, em 1945, recebe o seu diploma (França, 2009: 271). Na opinião de Filipa Oliveira (2004: 84), as viagens que Resende realizou tiveram grande impacto na sua evolução artística. Por exemplo, durante a passagem em Madrid, o artista foi influenciado pelos trabalhos de Goya e a sua estadia em Paris reforçou a sua faceta expressionista. Para Oliveira, é também visível na produção de Resende de início dos anos cinquenta – cujo tema é o Alentejo – a preocupação humanista do autor para com a realidade da vida do homem comum.

Em 1952, Resende regressa ao Porto e, a partir daí, as suas composições tornam-se mais suaves e espontâneas enquanto o artista explora uma componente mais abstracta - embora mantendo sempre a figura humana como peça central nas suas produções.

Segundo Oliveira (2004: 84), a produção de Resende durante os anos sessenta foi marcada por uma viagem do artista ao Brasil. As composições do artista passaram então a demonstrar um maior dinamismo e suavidade na escolha das cores, sendo que a produção de Resende ficou marcada por um conflito constante entre tendências figurativas e abstractas já que o artista procurou sempre equilibrar o controlo da composição com a liberdade de movimento do traço.

No entanto, José-Augusto França (2009: 273) considera que o facto de Resende ser um “*pintor de transição*” que se aproxima da não figuração “*o mais que lhe é possível*” mas sem passar a “barreira”, acaba por o prejudicar. Para o crítico de arte, a partir de 1957 a pintura do artista “*entrou em crise ou em crises, com certas*



*soluções gráficas precipitadas e, depois, diluições de formas amolecidas num espaço sem consistência, compensadas por um Expressionismo de gratuita violência, que, mais tarde, daria lugar a um Impressionismo difuso e amável – e, cerca de 1973, a um informalismo bem sustentado pictoricamente, mas algo desfasado”.*

Em 1962 Resende passa de professor assistente para professor na Escola de Belas-Artes do Porto continuando a desenvolver uma actividade artística intensa além da sua carreira de docente (Baião, s.d.).

No ano 1994 foi constituído o Lugar do Desenho – Fundação Júlio Resende em Gondomar, uma instituição privada reconhecida de utilidade pública com um espólio de cerca de 2.000 desenhos reunidos por Júlio Resende ao longo da vida<sup>16</sup>. O artista faleceu em 2011.

Júlio Resende é o quinto e último dos artistas cujas obras obtiveram um volume total de vendas superior a €1.000.000. O valor mínimo de €70 foi obtido pela venda de uma estampa sobre papel e o máximo de €110.000 pela venda de um óleo sobre tela. A grande maioria dos lotes da autoria de Júlio Resende vendidos a leilão foi adquirida pelo valor de estimativa mínima (19% do total a leilão) ou por valores entre a estimativa mínima e máxima (18% do total) atribuídos pelas leiloeiras – 36 e 34 lotes respectivamente. Foram as obras produzidas por Resende na década de noventa que, das obras datadas, não só foram vendidas em maior número (16 lotes) como também somaram o volume de vendas mais elevado – €298.200.

As 12 peças produzidas durante os anos cinquenta alcançaram o segundo volume de vendas mais alto – €209.200 – apesar de não ter sido este o conjunto com o segundo maior número de lotes vendidos. Do total de obras de Resende a leilão 34% – 64 lotes – não possuíam data definida. É de notar também que 80 lotes foram retirados sem encontrar comprador o que representou 43% do total de peças do artista a leilão.

Dos lotes que encontraram comprador no período em análise, existem três que se destacaram por ultrapassarem o valor de martelo de €40.000: um díptico a óleo sobre tela, com o título *Vôo de Aves* e datado de 1995 (Fig. 40) que obteve €110.000 de valor de martelo num leilão realizado no ano de 2005, um óleo sobre platex datado de 1950 e denominado *Cavalos com figuras* que chegou aos €72.000 no ano

---

<sup>16</sup> Informação em Lugar do Desenho: [www.lugardodesenho.org](http://www.lugardodesenho.org)

de 2008 e óleo sobre madeira *Sem Título* e datado de 1964 que alcançou €62.000 num leilão de 2007.



Fig. 40 – Júlio Resende, *Vão de Aves*, 1995, 195x130cm, díptico a óleo sobre tela

O facto das três obras com valor de martelo mais alto serem óleos ilustra o facto dos óleos terem sido o tipo de obra com maior número de lotes a leilão e de vendidos (64 e 38 lotes respectivamente) e de ter sido precisamente esse conjunto de peças a obter o volume de vendas mais alto: €997.000.

As aguarelas foram o segundo tipo de obra com maior volume de vendas – €77.400 – apesar da quantidade de lotes vendidos (16 lotes), ser inferior ao das serigrafias por exemplo. Embora tenham estado a leilão 26 peças deste tipo de lote, e dessas, 20 tenham sido vendidas, o conjunto das serigrafias obteve um volume total de vendas de apenas €4.560.

A Fig. 41 demonstra como os óleos da autoria de Resende estiveram quase sempre em maior número a leilão entre 2005 e 2013.

Apenas em 2008 foram ultrapassados em quantidade pelas aguarelas e pelas técnicas mistas e em 2012 pelas serigrafias. A diferença fica patente comparando a mediana do conjunto de pinturas (€6.750) com a das serigrafias (€200).

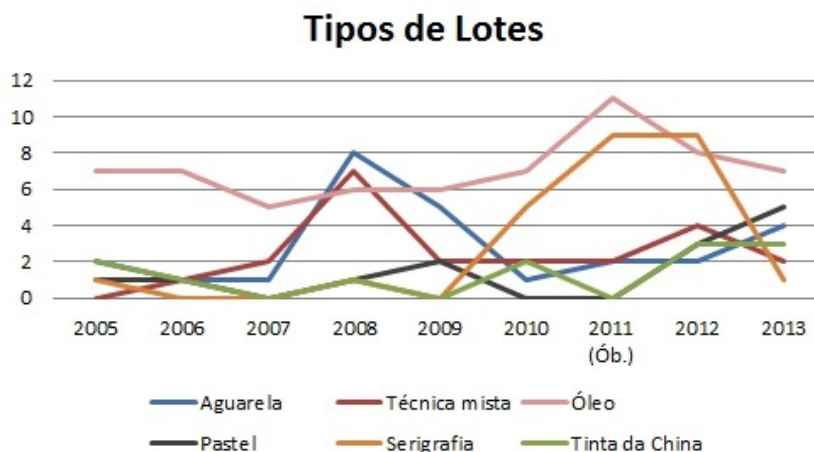


Fig. 41 – Tipos de lotes a leilão

Tal como se pode verificar na Fig. 42, a quantidade de lotes vendidos aumentou de forma gradual de 2007 a 2010 não correspondendo ao aumento substancial e à diminuição brusca do número de peças a leilão que se deram em 2008 e 2009 respectivamente. A quantidade de lotes vendidos apenas diminuiu em relação ao ano anterior nos anos de 2006 e 2011 apesar do número de peças a leilão ter aumentado em 2011.

Pelo outro lado, o volume de vendas obtido com as peças da autoria de Júlio Resende nem sempre acompanhou a tendência da quantidade de lotes vendidos. O ano de 2005 representou desde logo o ano com o volume de vendas anual mais alto: €233.900. Em 2009 e 2010, o volume de vendas atingido anualmente diminuiu em relação ao ano anterior, apesar do número de lotes vendidos ter aumentado e em 2011 sucedeu o oposto: o volume de vendas desse ano aumentou em relação ao anterior apesar do número de peças vendidas ter diminuído.

Em 2012 o número de lotes vendidos manteve-se mas o volume de vendas anual voltou a descer (para o ponto mais baixo, €62.940). Só 2013 marcou uma nova subida no volume de vendas (para €91.220) e no número de lotes vendidos apesar de também isso contrariar a diminuição no número de lotes disponíveis a leilão desse ano em relação ao anterior.

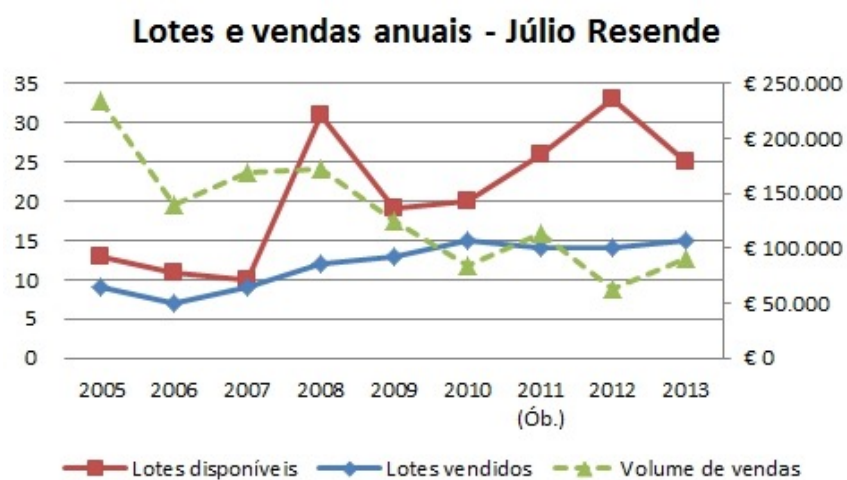


Fig. 42 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Nadir Afonso

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€649.750	98	65 (66%)	€9.996,15	€6.000	€6.000	€150	€32.000	€10.464,44

Fig. 43 – Resumo de dados relativos a Nadir Afonso

Nascido em 1920, em Chaves, Nadir Afonso completou os seus estudos em Arquitectura na Escola de Belas-Artes do Porto. Entre 1948 e 1951 trabalhou no ateliê de Le Corbusier em Paris e entre 1952 e 1954 trabalhou com Oscar Niemeyer no Brasil. A sua passagem pelos ateliês destes reputados arquitectos não modificou a opinião do artista de que a arquitectura não era uma arte mas sim uma ciência, e Nadir Afonso cedo tinha decidido enveredar também pelas artes plásticas (Nazaré, 2004: 54). Logo em 1944 expôs as suas obras na 9ª Exposição de Arte Moderna de Lisboa e no ano de 1959 realizou a sua primeira exposição individual no Porto e em Paris (Sardo, 2011: 137). Para Delfim Sardo (2011: 30), é na segunda metade da década de quarenta que Nadir Afonso define a sua versão do Abstraccionismo e que, segundo Sardo, o autor chamaria de “período barroco”. Para Sardo, o facto de o artista ter tido formação de arquitecto é completamente visível na sua obra, pois Nadir Afonso procura sempre problematizar o espaço, estabelecer uma ligação entre a planificação e a espacialidade, e é esta ponte entre o barroco e o abstraccionismo que o artista plástico denominou de pós-geometrismo. Para José-Augusto França (2004: 141), a partir de 1956, e após um breve momento abstractizante entre 1944 e 1946, a obra do artista evoluiu para um jogo *“em termos de paisagens urbanas, com a sua organização inspirada por acções urbanísticas algo brincadas na sua animação de pequenas formas dançantes com hábil e acrescido pendor decorativo”*. Além do seu percurso como arquitecto (que viria a abandonar completamente durante os anos sessenta) e como pintor, Nadir Afonso escreveu também diversos ensaios que serviam de base para o seu percurso artístico (Nazaré, 2004: 54). O mundo das artes plásticas perdeu Nadir Afonso no ano de 2013.

A importância do artista também é visível no mercado leiloeiro nacional pelo volume total de vendas de obras da sua autoria (€649.750). Considerando esse valor, Nadir Afonso situa-se na sexta posição entre os artistas que compõem a lista, embora a diferença de valores para com os artistas anteriores seja substancial. É, por exemplo, pouco mais de metade do volume total de vendas das obras de Júlio

Resende. Para compreender esta diferença é necessário ter em conta a disparidade entre o número de lotes disponíveis a leilão de cada autor: durante o período estudado esteve a leilão praticamente metade dos lotes e, em consequência, foram vendidos cerca de 1,7 vezes menos lotes da autoria de Nadir Afonso do que de Júlio Resende. O valor mínimo de €150 foi obtido com a venda de uma serigrafia e o máximo de €32.000 foi obtido com a venda de um óleo sobre tela. Os valores de martelo dos lotes deste autor encontram-se maioritariamente entre as estimativas definidas pelas casas leiloeiras (22% do total de lotes, 22 peças) ou são idênticos à estimativa mínima (23% do total de lotes foram vendidos por esta estimativa, 23 peças). A taxa de lotes retirados é de 34% do total (33 lotes). Dos lotes a leilão, 22% não possuem data atribuída (22 peças). Dos restantes, são os constituídos por obras criadas durante as décadas de cinquenta, sessenta e oitenta que estiveram em maior número a leilão e, da mesma forma, que mais foram vendidos, mantendo uma taxa de vendidos de 55%, 76% e 52%, respectivamente. Apesar de não ter sido o período artístico com mais lotes a leilão ou com o maior número de vendidos, as obras criadas por Nadir Afonso durante a década de cinquenta foram as que obtiveram o volume de vendas mais elevado: €182.500.

Seis lotes foram adquiridos por valores iguais ou superiores a €30.000: a obra adquirida pelo valor de martelo mais elevado – €32.000 – foi um óleo sobre tela denominado *Helsínquia*, criado em 1986 e vendido a leilão no ano de 2010 (Fig. 44). Ainda durante o mesmo ano, foi vendido outro óleo sobre tela, desta vez de 1982 – *Noites de Primavera* – exactamente pelo mesmo valor, de €32.000. Tanto *Flora* (1953), *Caracteres* (1955), *Sílicas* (1968) e *Rio Negro* (1976), todos óleos sobre tela, foram adquiridos por €30.000 em leilões realizados em 2008, 2007, 2010 e 2011 respectivamente. De notar que *Noites de Primavera* (1982) e *Sílicas* (1968) foram adquiridas no mesmo leilão de 2010.



Fig. 44 – Nadir Afonso, *Helsínquia*, 1986, 80x120cm, óleo sobre tela

As obras de Nadir Afonso com o valor de martelo mais elevado são as criações do autor das décadas de cinquenta, sessenta, setenta e oitenta. As duas obras que alcançaram o valor de venda mais alto são da década de oitenta, e também dois lotes da década de cinquenta fazem parte do conjunto mencionado, enquanto as décadas de sessenta e setenta estão representadas por uma peça cada. Estas seis peças são óleos sobre tela, estabelecendo correspondência com o facto de que os óleos sobre tela de Nadir Afonso foram o formato mais comum a leilão, o que teve maior número de peças vendidas e que alcançou um volume total de vendas (€466.000) mais de cinco vezes superior ao segundo formato com maior peso a leilão – os guaches (€89.100). Apesar disso, os óleos tiveram uma taxa de apenas 54% de lotes vendidos (19 peças), enquanto os guaches tiveram uma de 70% (16 peças).

Como se pode observar na Fig. 45, as serigrafias possuem menor presença entre os lotes a leilão da autoria de Nadir Afonso, em relação aos outros artistas já referidos, tendo havido apenas um aumento no número de lotes e de vendidos no ano de 2010. No ano seguinte, foram os guaches os que tiveram maior expressão, embora desde esse ano tenham tido cada vez menor presença a leilão. Já os óleos mantiveram-se quase sempre numa tendência estável até que, a partir de 2011, começaram um percurso ascendente que obteve o seu máximo em 2013, ano em que estiveram também mais serigrafias de Nadir Afonso a leilão que guaches. Considerando o conjunto de todas as pinturas vendidas a leilão, obtém-se uma

mediana de €8.000 enquanto a mediana de €320 alcançada pelas serigrafias volta a sublinhar o menor valor de martelo destas.

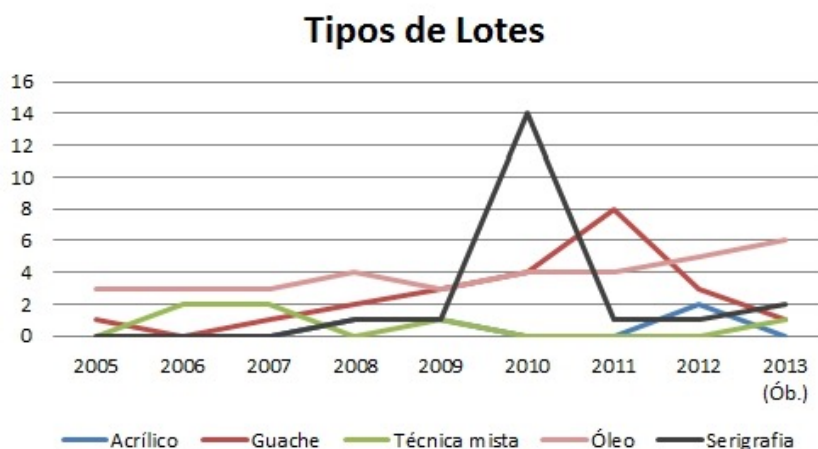


Fig. 45 – Tipos de lotes a leilão

Na Fig. 46 verificam-se as tendências obtidas pelos lotes da autoria de Nadir Afonso no mercado leiloeiro. A quantidade de obras de Nadir Afonso disponíveis a leilão manteve sempre uma tendência ascendente até ao ano de 2008. Em 2009 estiveram menos peças a leilão do que no ano anterior, mas foi logo durante o ano seguinte, 2010, que o número de lotes atingiu o máximo (22 peças), devido principalmente à entrada de várias serigrafias a leilão. A partir desse ano, manteve-se uma tendência descendente no número de lotes a leilão que durou até 2013. O número de lotes vendidos por ano nem sempre acompanhou o número de lotes disponíveis: logo em 2007, o número de lotes vendidos atingiu o mínimo (três peças), apesar do número de lotes a leilão se manter idêntico ao ano anterior. A partir desse ano, o número de obras vendidas aumentou sempre até ao máximo de 2010 (incluindo no ano de 2009, em que houve uma diminuição no número de lotes a leilão). Nos anos seguintes, o número de lotes vendidos acompanhou a tendência descendente do número de obras de Nadir Afonso a leilão. A exceção foi o ano de 2013, quando o número de lotes vendidos voltou a aumentar em relação ao ano anterior. A tendência do volume total de vendas teve também paralelismo em relação ao número de lotes vendidos. A primeira exceção foi logo o ano de 2006, que apresentou uma descida de valores em relação ao ano anterior, que se manteria no ano seguinte apesar de 2006 apresentar uma subida no número de lotes vendidos. A partir desse ano os volumes de vendas anuais foram aumentando até 2010, ano em



que o número de lotes com comprador manteve a tendência ascendente e o volume total de vendas obteve o máximo (€112.690, uma pequena subida em relação ao volume anual de vendas obtido em 2009: €111.750). Por fim, a segunda exceção foi no ano de 2013, pois, apesar do aumento no número de vendas, o volume anual de vendas manteve a tendência descendente iniciada em 2011.

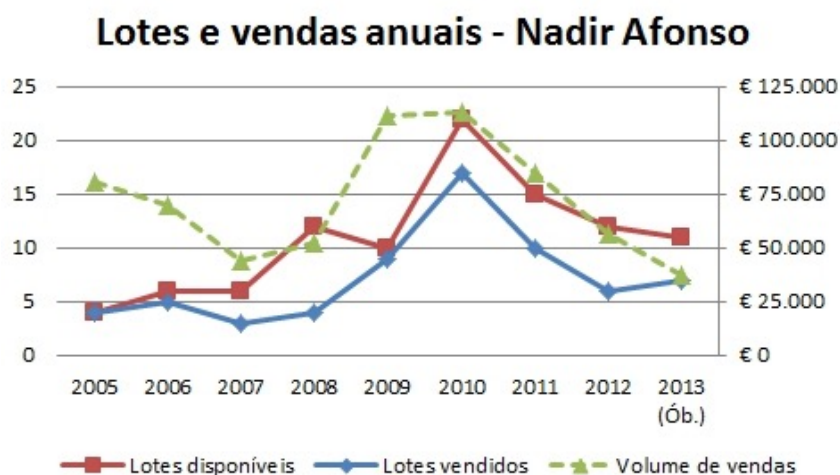


Fig. 46 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Noronha da Costa

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€629.778	221	156 (71%)	€4.037,04	€3.000	€3.000	€130	€23.000	€3.391,74

Fig. 47 – Resumo de dados relativos a Noronha da Costa

Nascido em Lisboa no ano de 1942, Noronha da Costa diplomou-se na Escola Superior de Belas-Artes de Lisboa e realizou a primeira exposição das suas obras em 1962 (Sardo, 2011: 141). A pintura ocupa o espaço mais abrangente de um percurso artístico que inclui a arquitectura, o cinema e a escultura, além disso, para Delfim Sardo (2011: 72), Noronha da Costa é o “*mais filosófico dos artistas portugueses*” devido à influência que o seu interesse pela filosofia – em particular da alemã – exerce na sua produção artística. Em 1967 o artista, num dos seus diversos textos, refere o conceito de “não-espaço”, relação entre a “imagem percebida” e a “imagem dada”. Este conceito serve de base para um conjunto de esculturas apresentadas na mesma altura e que trabalhavam o reflexo da imagem através de espelhos que “*separavam sólidos simples de tons opostos [...] produzindo efeitos ópticos paradoxais*” (Sardo, 2011b: 331). Para Delfim Sardo (2011b: 332), tornou-se claro desde este momento que a imagem e o seu estatuto seriam o ponto central da obra de Noronha da Costa. É devido a isto que, apesar da enorme diversidade de percurso artístico e de formas de expressão encontradas, para Delfim Sardo (2011b: 332) existe uma “*clara intimidade entre as esculturas/máquinas indutoras de imagens de 67 e a pintura que produziu, quer antes, quer depois*”. Na opinião do crítico e ensaísta, a produção artística de Noronha da Costa durante a década de setenta define-se por uma sucessão de “*imagens filmicas, imagens que remetem para a história da arte, imagens que se encaminham vertiginosamente para o desaparecimento e imagens de objectos que produzem luz, sobretudo lâmpadas e velas*” (Sardo, 2011b: 334). Para José-Augusto França (2004: 163-164), apesar de Noronha da Costa ter exercido pouco a sua formação profissional de arquitecto, essa não deixa de estar presente na sua obra, e é a confluência dos diversos interesses e formações do artista nas suas obras que “*lhe deu uma personalidade de notável e rara originalidade na pintura do seu tempo nacional*”.

A importância de Noronha da Costa na história da arte nacional é também visível no mercado leiloeiro devido ao volume total de vendas de obras da sua

autoria (€629.778). Considerando esse valor, o artista plástico fica na sétima posição entre os artistas que compõem a lista. Apesar do valor obtido no volume total de vendas ser inferior ao alcançado pelos lotes de Nadir Afonso, na realidade estiveram a leilão c. 2,3 vezes mais e foram vendidas c. 2,4 vezes mais obras de Noronha da Costa. O valor mínimo de €130 foi obtido com a venda de uma serigrafia e o máximo de €23.000 com a venda de uma tinta celulósica sobre tela. De todos os lotes, a maior parte (25% do total de lotes a leilão, 56 peças) foi vendida pela estimativa mínima atribuída pela casa leiloeira ou entre os valores de estimativa mínima e máxima (24% do total, 54 peças). Já 29% dos lotes (65 peças) foram retirados sem encontrar comprador. Não é fácil perceber qual foi o período de produção do artista plástico que obteve a preferência de compra a leilão, pois 83% dos lotes (183 peças) de Noronha da Costa não possuem data definida. Dos restantes, não há dúvida de que foi a década de setenta a que teve a preferência, já que é o momento mais representado a leilão, tanto pelo número de lotes disponíveis (24 obras) como pelo de vendidos (18 obras), alcançando uma taxa de 75% vendidos. Da mesma forma, se distribui o volume total de vendas – a maior parte do valor foi alcançada pelo conjunto das obras de data indefinida (€514.178), e a segunda maior parte foi alcançada por obras realizadas durante os anos setenta (€93.000).

As seis obras do autor que alcançaram o maior valor de martelo (igual ou superior a €14.000) são também de difícil diferenciação: em 2008 foi adquirido um lote *Sem Título* (tinta celulósica sobre tela) e sem data definida por €23.000 (Fig. 48); no ano de 2006 tinha sido comprada por €18.000 uma outra obra *Sem Título* (acrílico sobre tela) e sem data definida e ainda nesse ano foi adquirido um outro acrílico sobre tela, novamente *Sem Título* e sem data definida, por €16.000. As outras 3 peças são mais fáceis de se diferenciarem: ainda no ano de 2008 foi vendido uma tinta celulósica e óleo sobre tela *Sem Título* que o artista criou em 1972 por €15.000 e durante 2007 foram adquiridas no mesmo leilão as duas outras peças, *Velas*, por €15.000 e *Boca do Inferno*, por €14.000, ambas sem data definida e ambas executadas com tinta celulósica sobre tela.

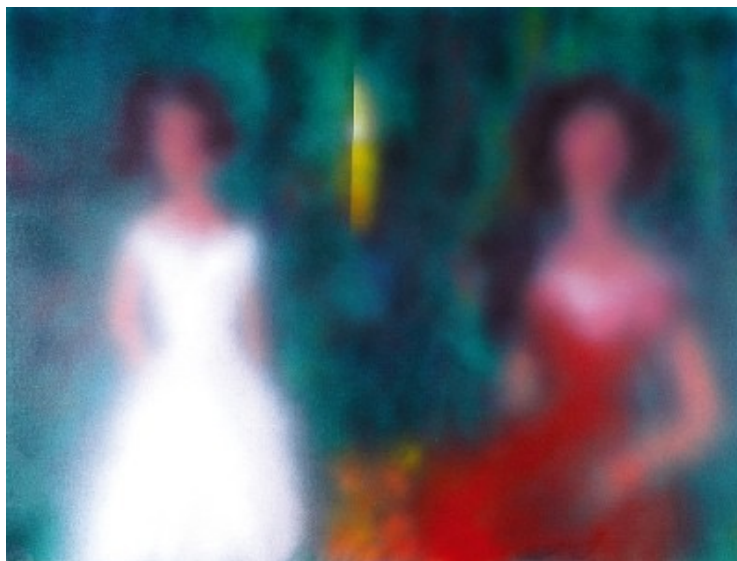


Fig. 48 – Noronha da Costa, *Sem Título*, s.d., 150x200cm,  
tinta celulósica sobre tela

Este conjunto de lotes exemplifica que os tipos de pintura tiveram maior peso no conjunto total. Tal como podemos confirmar na Fig. 49, as peças mais comuns do artista a leilão foram os acrílicos (com 94 lotes no total), atingindo o número máximo no ano de 2009 e uma taxa de 77% de vendidos no total (72 peças). O segundo formato com maior presença a leilão foram os lotes de tinta celulósica sobre tela (63 peças), que alcançaram uma taxa de vendidos de 62% (39 peças) e obtiveram o maior número de lotes a leilão no ano de 2013.

Os óleos estiveram presentes a leilão em menor quantidade (30 peças), atingindo o máximo de lotes disponíveis em 2008 e chegando aos 57% de lotes totais adquiridos (17 peças). Já as serigrafias tiveram um peso mínimo no conjunto total de lotes da autoria de Noronha da Costa a leilão (7 peças), atingindo a sua quantidade máxima em 2010. É uma diferença bem patente nas medianas: a do conjunto total das pinturas é de €3.000 enquanto a das serigrafias é de apenas €250.

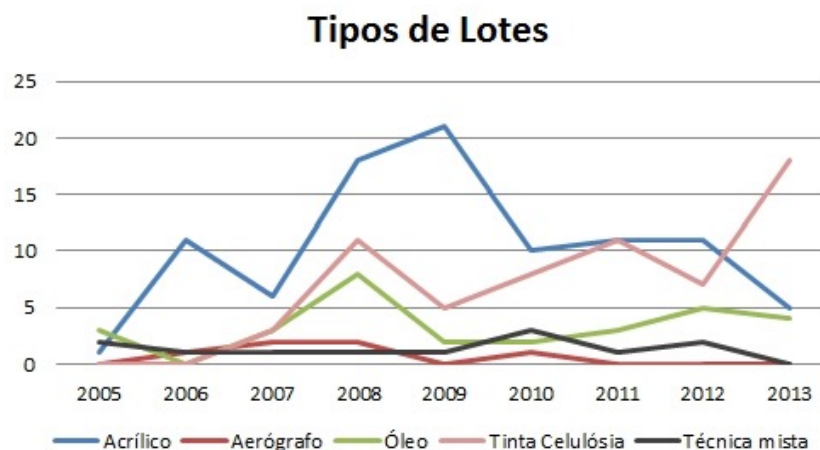


Fig. 49 – Tipos de lotes a leilão

A Fig. 50 demonstra a *performance* das obras da autoria de Noronha da Costa a leilão.

O número de lotes vendidos acompanhou sempre a tendência do total de lotes disponíveis para compra até ao ano de 2013, momento em que, apesar de estarem mais lotes a leilão que em 2012, o número de peças vendidas diminuiu em relação ao ano anterior. Por sua vez, o volume anual de vendas quase sempre acompanhou o número de lotes vendidos tendo como principal excepção o ano de 2012, ano em que o aumento da quantidade de peças vendidas em relação a 2011 não impediu que o volume de vendas continuasse a tendência descendente em relação ao ano anterior e prosseguida em 2013.

Também no caso das peças de autoria de Noronha da Costa a leilão se pode verificar que o volume anual de vendas mais alto foi obtido no ano 2008: €152.450.

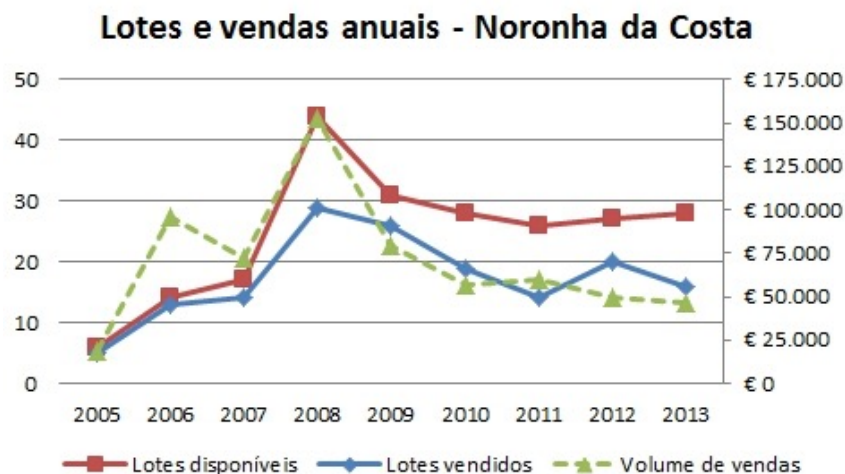


Fig. 50 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Cruzeiro Seixas

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€595.370	331	208 (63%)	€2.862,36	€1.500	€3.000	€80	€42.000	€4.974,08

Fig. 51 – Resumo de dados relativos a Cruzeiro Seixas

Cruzeiro Seixas nasceu na Amadora em 1920. Iniciou o seu estudo artístico na Escola de Artes Decorativas António Arroio tornando-se amigo de diversos outros artistas nacionais – entre eles Júlio Pomar e Mário Cesariny. Durante os primeiros anos do seu percurso nas artes aproximou-se do neo-realismo mas foi influenciado pelos manifestos de André Breton, acabando por aderir ao movimento surrealista. Assim, em 1949 participa na exposição de um grupo de artistas (do qual fazia parte também Mário Cesariny, entre outros) ao qual entretanto se tinha juntado e que se denominava Os Surrealistas. Durante a exposição assume diversos papéis escrevendo manifestos do grupo e dando palestras além de expor os seus trabalhos (Ferreira, 2004: 86).

No início dos anos cinquenta o artista decide alistar-se na marinha mercante, viajando por África, Índia e Hong Kong antes de assentar em Angola. É aí que, em 1953, organiza uma exposição individual polémica. Foi também durante esse período que iniciou a sua produção de poesia paralelamente à de desenho, pintura e colagens (*idem*).

Em 1960 trabalha no Museu de Angola mas, devido ao período de guerra colonial, decide regressar a Portugal em 1964, onde continuou a produzir ilustrações e pintura e a realizar exposições colectivas e individuais com frequência. Depois de participar na Primeira Exposição Surrealista de São Paulo no Brasil volta a viajar, desta vez pela Europa, o que lhe permitiu conhecer outros artistas associados ao movimento surrealista internacional.

Durante o ano de 1969, expôs na Exposição Surrealista Internacional realizada na Holanda e desempenhou o papel de curador na Galeria 111 em Lisboa. Estabeleceu ainda relações com a Galeria de São Mamede, na qual expôs e colaborou como curador até finais de 1974 promovendo o trabalho de outros artistas nacionais como, por exemplo, Paula Rego. Nos anos oitenta o artista instalou-se no Algarve, desempenhando também aí o papel de curador em várias galerias

enquanto ia expondo a sua produção artística em diversos países (*idem*). Durante todo o seu percurso artístico Cruzeiro Seixas manteve sempre uma estética surrealista e uma ligação às vertentes internacionais associadas ao movimento.

No ano de 1999 doou a sua colecção pessoal de arte à Fundação Cupertino de Miranda em Vila Nova de Famalicão com o intuito de que viesse a ser criado um museu e um centro de investigação dedicados ao surrealismo.

É também a partir desse momento que o artista passa a preferir a pintura em papel à pintura em tela. Na opinião de Emília Ferreira (2004: 86-87) o trabalho de Seixas possui sempre um fundo simbólico, embora demonstre rasgos de crueldade, sempre doseados com grande ironia. As suas linhas promovem atmosferas vertiginosas e constroem um mundo desolado no qual o onírico e a dimensão literária não conseguem esconder a violência geral que está patente na composição e que destrói qualquer hipótese de tranquilidade. Também José-Augusto França (2009: 266) partilha a mesma opinião, ao lembrar a exposição de Seixas em 1970 referindo os *“notáveis desenhos de uma imagética cruel, ilustrações possíveis de Lautréamont, passados depois à pintura, sem que se verificasse enriquecimento do mundo imaginário do artista”*.

Cruzeiro Seixas possui um percurso relevante no mercado leiloeiro nacional que está patente no volume total de vendas de obras da sua autoria (€595.370). Considerando esse valor, o artista está na oitava posição entre os artistas que compõem a lista. Também neste caso é possível notar a diferença para com o artista referido anteriormente, já que foram adquiridos mais lotes a leilão da autoria de Cruzeiro Seixas do que de Noronha da Costa, embora o volume total de vendas seja mais elevado no caso das obras produzidas por este último.

O valor mínimo de €80 foi obtido com a venda de uma serigrafia e o máximo de €42.000 foi obtido com a venda de uma têmpera sobre tela. Do total de peças a leilão não foram vendidas 37% (123 lotes). Já para os lotes que encontraram comprador, o valor de martelo situou-se primariamente entre as estimativas mínimas e máximas atribuídas pela casa leiloeira (25% de todos os lotes, 84 peças) ou ficou pela estimativa mínima (21% do total de lotes, 68 peças).

Pouco mais de metade dos lotes não está datado (56% do total, 185 peças), dos datados a maioria das vendas está concentrada em obras das décadas de cinquenta, sessenta, setenta e, já com menor peso em relação às anteriores, da

década de oitenta, sendo que possuem taxas de vendidos de 59% (23 peças vendidas), 73% (22 peças vendidas), 66% (21 peças vendidas) e 73% (11 peças vendidas), respectivamente. O número de vendidos distribui-se de forma decrescente pela ordem de décadas indicada.

Em relação ao volume total de vendas obtido a leilão pelas peças da autoria deste artista no período em estudo, a maior parcela do valor foi naturalmente obtida pelas obras sem data definida já que estas constituem mais de metade do total de lotes (€265.040). De resto, é o volume total de vendas das obras produzidas durante a década de setenta aquele que sobressai sobre as outras (€160.990) com uma diferença razoável em relação aos outros períodos apesar de não ter sido o momento nem com mais obras vendidas nem com maior taxa de vendidos. Na realidade, o valor obtido pelo total das vendas de obras datadas da década de setenta é mais de 2,7 vezes superior ao valor que lhe está mais próximo e que foi o obtido pelas obras criadas durante a década de oitenta (€58.400), o que também não deixa de surpreender pelo facto de, entre os períodos referidos, este último ter sido o que teve menos lotes vendidos.

É exactamente na década de setenta que foram produzidas três das quatro obras que alcançaram os valores mais altos de martelo (superiores a €20.000). A excepção é precisamente a obra que obteve o preço mais elevado e que não tem data de execução definida: *Eran las cinco en punto de la tarde – homenagem a Garcia Lorca*, uma têmpera sobre tela que chegou aos €42.000 num leilão realizado em 2009 (Fig. 52).

O óleo sobre tela *À procura de um eterno leito*, datado de 1970, alcançou o valor de martelo de €32.000 em 2006. Num outro leilão realizado durante o mesmo ano a obra *A Paisagem Exteriormente / A Paisagem Exterior Mente*, um óleo sobre papel colado sobre tela criado em 1973, chegou ao valor de martelo de €32.000.

Por fim, uma têmpera sobre platex datada de 1970 e *Sem Título* obteve um valor de venda de €25.000 num leilão realizado em 2011. De ressaltar que foram também a leilão sete lotes em que Cruzeiro Seixas trabalhou em conjunto com outros artistas. Destes *Cadavre Exquis*, só dois encontraram comprador: um desenho a tinta-da-china sobre papel, assinado e datado de 1974 e criado por Cruzeiro Seixas e Manuel Casimiro (n. 1941) que foi vendido por €3.200 num leilão realizado em 2006 e um desenho de esferográfica *roller ball* sobre papel feito por



Cruzeiro Seixas e Paulo Costa (n. 1961), assinado mas não datado, vendido por €1.200 num leilão de 2010.



Fig. 52 – Cruzeiro Seixas, *Eran las cinco en punto de la tarde* – homenagem a Garcia Llorca, s.d., 70x70cm, têmpera sobre tela

As técnicas mistas são o tipo de obra com maior volume de vendas (€225.530) e também com maior número de lotes disponíveis e vendidos a leilão (168 peças das quais 116 foram vendidas, obtendo uma taxa de 69% de vendidos).

Os óleos, apesar de terem estado muito menos em leilão (27,5 vezes menos, apenas 7 lotes) conseguiram alcançar o segundo volume de vendas mais elevado – e apenas c. 2,4 vezes menor que o alcançado pelas técnicas mistas (€93.000). Com uma taxa de 57% de vendidos, duas das obras que alcançaram maior valor de martelo a leilão eram deste tipo.

O terceiro formato com maior volume de vendas foram as tintas-da-china que chegaram a uma taxa de 62% de vendidos (32 lotes vendidos que obtiveram um total de €84.850).

Na Fig. 53, está bem patente a diferença entre a quantidade de lotes de técnica mista em relação aos outros. Podemos verificar também que as serigrafias deste autor não têm tido grande peso em relação às obras de outro tipo e isso fica patente

na mediana das serigrafias que é de €240 em relação à do conjunto das pinturas que é de €1.600.

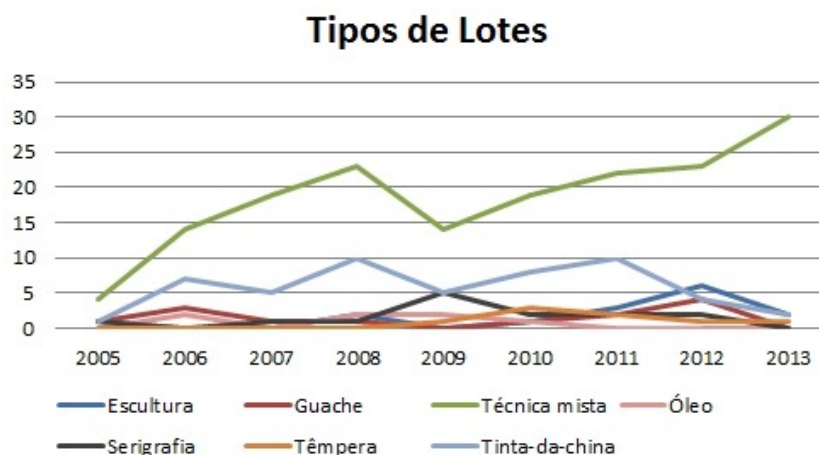


Fig. 53 – Tipos de lotes a leilão

A Fig. 54 mostra a tendência de comportamento dos lotes da autoria de Cruzeiro Seixas a leilão.

Dos lotes a leilão, 63% tiveram comprador (208 peças). A quantidade de lotes vendidos não acompanhou o aumento do número de lotes a leilão do artista em duas ocasiões: no ano de 2007 houve uma queda nos vendidos em relação ao ano anterior e em 2010 manteve-se a tendência descendente que tinha tido início no ano anterior.

Já no ano de 2013 verificou-se uma tendência inversa àquela a que os leilões de arte contemporânea tinham assistido antes: tal como tinha sucedido em 2012, a quantidade de lotes do artista a leilão voltou a diminuir, mas desta vez aumentou o número de vendidos em relação ao ano anterior.

O volume anual de vendas foi acompanhando naturalmente a tendência do número de lotes vendidos, tendo tido apenas duas exceções. Uma aconteceu no ano de 2009, no qual o volume de vendas voltou a aumentar em relação ao ano anterior apesar da diminuição do número de lotes vendidos a leilão. A segunda exceção deu-se em 2013, ano em que, apesar do aumento do número de lotes vendidos, o volume anual de vendas atingiu um dos valores mais baixos do período analisado (€24.070).

O volume anual de vendas mais alto foi obtido no ano 2006 (€153.300) e o segundo mais alto foi obtido só em 2011 (€106.850).

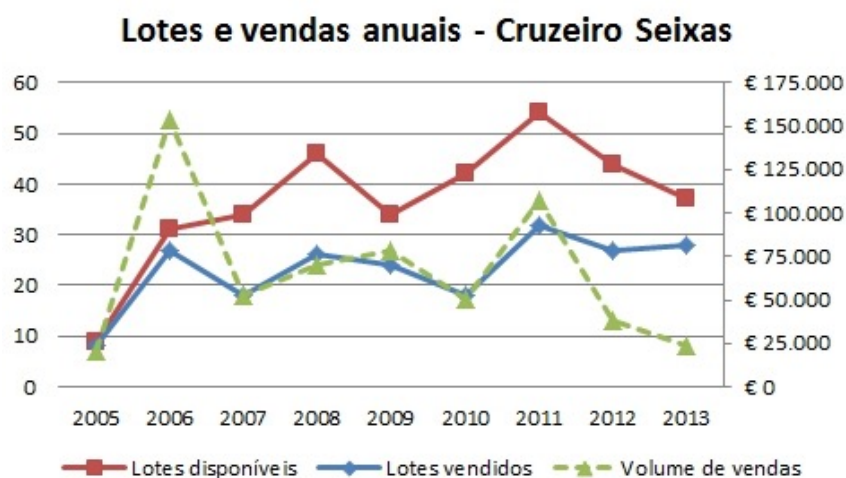


Fig. 54 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Nikias Skapinakis

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€572.765	79	55 (70%)	€10.413,91	€8.000	€300	€45	€52.000	€11.372,57

Fig. 55 – Resumo de dados relativos a Nikias Skapinakis

Nikias Ribeiro Skapinakis nasceu em Lisboa no ano de 1931, tendo ascendência grega. Tal como alguns dos seus colegas já referidos, também Skapinakis frequentou o curso de Arquitectura na Escola de Belas-Artes de Lisboa, embora cedo se tenha dedicado à pintura. Estreou-se nas Exposições Gerais de Artes Plásticas em 1948 e entre 1976 e 1977 foi bolseiro da Fundação Calouste Gulbenkian (Sardo, 2011: 142). Terá sido a sua oposição ao Estado Novo, na opinião de Ana Filipa Candeias (2004: 216), que levou este artista autodidacta a frequentar as Exposições Gerais de Artes Plásticas. Na sua produção, Skapinakis tendia a afastar-se da realidade dos objectos, pessoas e situações através da sua deformação e da dos espaços pela alongação e diminuição destes. Se até aos anos cinquenta a sua utilização das cores era bastante austera, a partir desse momento a sua paleta de cores abriu-se mais, permitindo o sublinhar dos contrastes tonais das suas obras. Skapinakis articulava estes planos de cor, que delimitava com cada traço, com formas completamente esvaziadas de volume (*idem*). José-Augusto França (2004: 148, 167) descreve Skapinakis como um “*pintor de uma Lisboa vazia e triste em cenário de colorido artificial*”, que não só defendia a pintura figurativa em finais da década de cinquenta, como viria a conduzir o formato “*a uma tensão de imagens provocantemente críticas, com uma ironização de temas da mitologia clássica, e retratos de grupo que representam uma sociedade burguesa e intelectual em crise de mutação marcelista*” entre os anos 1969 a 1971. Skapinakis prosseguiu a sua produção com grandes natureza-mortas onde optava por ampliar um só elemento da pintura sobre um fundo neutral e, por volta de 1980, trabalhou paisagens com grande minúcia de tratamento e de tendências abstractizantes. Durante os anos noventa o artista prossegue com o que José-Augusto França (2004: 167) define como uma “*fingida expressão naturalista*” e um regresso às figuras da mitologia de que se tinha aproximado nos anos oitenta. Para o crítico de arte, Nikias Skapinakis trouxe uma nova figuração original para a arte nacional, com “*uma consciência estética demoradamente constituída que se integra, sem cuidados*

*de moda, nas grandes interrogações culturais do tempo”.*

Nikias Skapinakis é também um dos artistas cujas obras a leilão obtiveram o volume de vendas mais alto (€572.765). Considerando esse valor, o artista plástico fica na nona posição entre os artistas que compõem a lista. O valor mínimo de €45 foi obtido com a venda de uma serigrafia e o máximo de €52.000 com a venda de um óleo sobre tela.

De todas as obras do autor a leilão, 30% foi retirado (24 peças). Das adquiridas, a maior parte (24% do total de lotes, 19 peças) foram vendidas por valores superiores à estimativa máxima atribuída pela casa leiloeira. As vendas entre os valores de estimativa e correspondentes ao valor de estimativa mínima tiveram um impacto semelhante entre si (20%, 16 peças e 19%, 15 peças).

Estiveram muito menos obras de Skapinakis a leilão que de, por exemplo, Cruzeiro Seixas, e tendo esse factor em conta, assim como a diferença mínima entre os volumes totais de vendas dos dois autores e o facto de 24% do total de lotes de Skapinakis terem tido valores de martelo superiores à estimativa máxima definida pela casa leiloeira significa que existiu bastante procura e concorrência durante as licitações pelas obras do autor.

Do volume total de vendas, a maior parcela do valor foi referente às vendas de lotes datados da década de sessenta (€112.945), período do qual 69% das peças (9 lotes) encontraram comprador. As obras datadas de oitenta formam o conjunto com o segundo volume de vendas mais elevado (€105.900), alcançando 73% de lotes vendidos (8 peças); e o terceiro período com o maior volume de vendas (€100.800) foi a década de cinquenta, que chegou aos 100% de obras vendidas (7 peças). Apesar de ter sido o período com o maior número de lotes vendidos (10 peças) e com 71% de vendas, a década de setenta obteve o quarto maior volume de vendas (€91.250). De todas as obras, apenas 15% do total (12 peças) não tinha data definida.

Considerando as obras que obtiveram valores de martelo acima dos €30.000 obtemos os quatro lotes com maior valor de martelo da autoria de Skapinakis: durante um leilão realizado em 2007, uma pintura sem data definida, referente à Vila de Olivença e denominada *Paisagem de Vila Perdida* (Fig. 56), chegou aos €52.000. Também em 2007, mas num leilão diferente, a pintura *Vistas de Lisboa VII* de 1972 obteve €42.000 de valor de martelo. No ano seguinte, em 2008, a obra *Paisagem*

*das Amoreiras*, datada da década de sessenta, alcançou os €35.000 a leilão, e o mesmo valor foi obtido, já em 2010, pela pintura *Paisagem Sinuosa*, datada de 1985.



Fig. 56 – Nikias Skapinakis, *Paisagem de Vila Perdida*, s.d., 97,3x146cm, óleo sobre tela

Assim, tirando o lote sem data definida, todos os outros pertencem a períodos diferentes – décadas de sessenta, setenta e oitenta. É de notar também que, apesar de o volume de vendas dos lotes produzidos durante a década de setenta ter sido o quarto mais elevado, foi exactamente uma obra criada neste período que alcançou o segundo maior valor de martelo, logo a seguir a um lote sem data definida.

Os quatro lotes referidos são óleos sobre tela e é exactamente esse tipo de obra o mais comum a leilão, tanto no que se refere ao número de lotes disponíveis como de vendidos (45 e 34 respectivamente). Com uma percentagem de 76% de lotes vendidos, foi também este tipo de pintura que acumulou quase todo o valor do volume de vendas (cerca de 95% do total, €544.800). De resto, são as serigrafias que possuem o segundo maior número de lotes vendidos (12 peças, com 67% de obras vendidas do total de 18 serigrafias a leilão) mas com um volume total de vendas de apenas €2.515. Esta diferença está bem patente na mediana das serigrafias de €200 em relação às do conjunto das pinturas, que é de €10.500. Na Fig. 57 é possível verificar o comportamento dos tipos de pintura referidos, assim como dos guaches (o tipo de obra cujo volume total de vendas ocupou o segundo valor mais elevado – €20.600). O ano de 2008 foi aquele em que estiveram mais

óleos a leilão, enquanto em 2009 a quantidade reduziu bastante e, a partir daí, voltou a aumentar até 2011, o segundo ano com mais óleos a leilão. Durante os dois anos seguintes, esse tipo de pintura esteve sempre a diminuir de número a leilão. As serigrafias tiveram o seu máximo em 2012, o mesmo sucedendo com o número de vendidos.

Já os guaches de Skapinakis a leilão nunca estiveram em grande quantidade, sendo que os seus máximos foram 2008 e 2013.

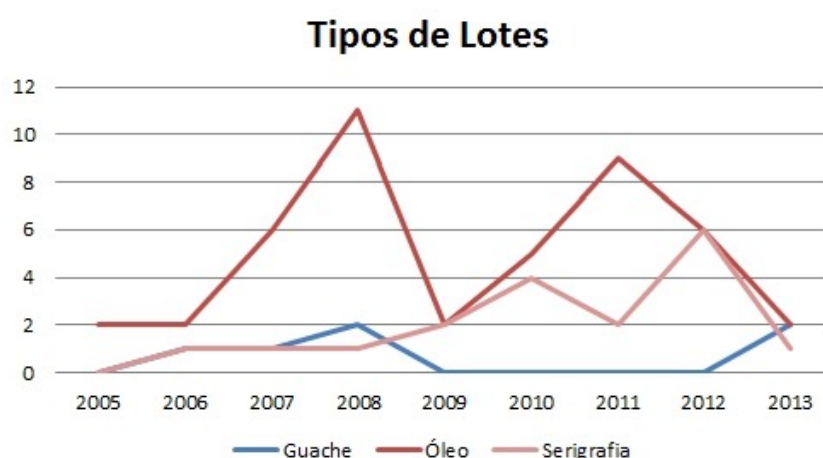


Fig. 57 – Tipos de lotes a leilão

A relação entre os números de lotes disponíveis e vendidos a leilão e o volume de vendas está patente na Fig. 58.

É possível verificar que a tendência da quantidade de lotes disponíveis a leilão por ano encontra paralelo com a dos óleos patente na Fig. 57 já que este tipo de pintura representou 57% do total de lotes a leilão da autoria de Skapinakis.

No caso deste artista, a quantidade de lotes a leilão e o número de vendidos estão muito próximos até 2009, sendo que a partir desse momento se distingue uma maior diferença entre os dois. A principal diferença ocorre em 2012 pois, apesar de o número de lotes a leilão se manter estável, o número de lotes vendidos encontrava-se já num movimento descendente que se manteve em 2013.

Em relação ao volume de vendas anuais, as tendências seguem os altos e baixos dos lotes vendidos: 2008 foi sem dúvida o melhor ano (com €188.650), logo seguido de uma queda em 2009 (para €12.345) que por sua vez foi seguida por uma

melhoria em 2010 (para €81.360). A partir daí, o volume anual de vendas iniciou uma tendência descendente que atingiria o mínimo em 2013 (com €110).

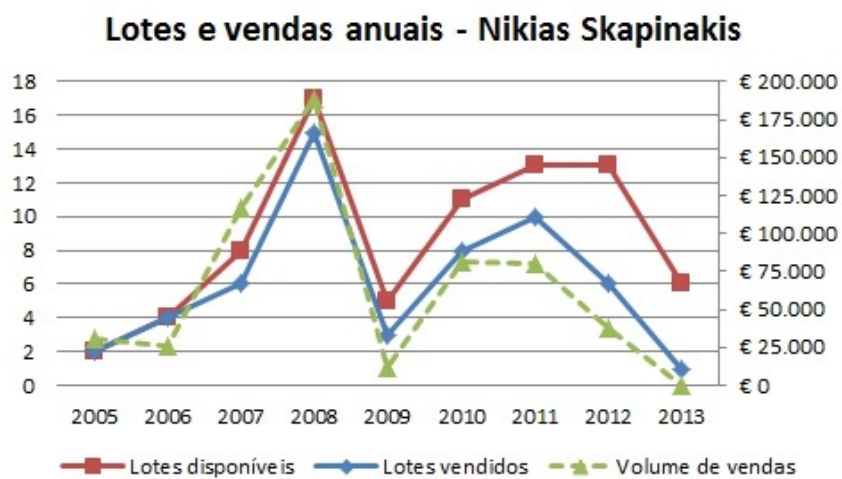


Fig. 58 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas



## José de Guimarães

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€569.580	232	157 (68%)	€3.627,90	€2.500	€3.500	€60	€28.000	€4.300,43

Fig. 59 – Resumo de dados relativos a Nikias Skapinakis

José Maria Fernandes Marques, mais conhecido como José de Guimarães, nasceu em 1939 e adoptou como pseudónimo o nome da sua cidade natal, em 1961. Artista autodidacta, de formação em Engenharia Civil, teve sempre presente a *Pop Art* nas suas obras que, de acordo com Carla Mendes (2004: 152-153), utilizava principalmente como forma de contestação política nos anos sessenta. Em 1967, enquanto cumpria o serviço militar, José de Guimarães foi destacado para Angola. A influência do local e da sua cultura foi decisiva para o artista que começou a introduzir novos elementos, como por exemplo máscaras, na sua produção.

Aliás, todo o percurso artístico de José de Guimarães reflecte as influências que o artista foi acumulando durante as suas viagens pelo mundo. Entre 1961 e 1966 viajou pela Europa, conhecendo as obras de pintores como, por exemplo, Rubens. A partir de 1967 esteve em Angola, onde em 1968 venceu o primeiro prémio do Salão de Arte Moderna da Cidade de Luanda pelo segundo ano consecutivo e o primeiro prémio da Universidade de Luanda na categoria de Gravura. Neste período, José de Guimarães procurou integrar a cultura europeia e africana nas suas obras, através de letras e números formando uma espécie de alfabeto cujos símbolos assentavam na cultura africana. Após a revolução de 1974, o artista regressa a Lisboa e começa a fabricar a pasta de papel que serviria de suporte para as suas próprias obras. A partir daí, realizou diversas exposições em Portugal, Paris e Antuérpia, sendo que durante a década de oitenta o seu reconhecimento internacional continuou a aumentar com as exposições que realizou no Brasil, Bruxelas, Suíça, França, Bélgica, Espanha, Alemanha, Itália, Estados Unidos e Japão. Durante este período, o artista explorou a fronteira entre a pintura e a escultura, produzindo peças com materiais diversos, como a fibra de vidro, posteriormente pintados com cores fortes e contrastantes. Em 1989, o artista viajou ao Japão, no seguimento de um convite do Instituto Goethe de Osaka. O seu interesse em aprofundar o conhecimento que tinha sobre a cultura japonesa levou José de Guimarães a absorver e a reflectir essas influências na sua produção

artística. Da mesma forma, o artista adoptou também influências da cultura brasileira e da mexicana, nomeadamente da relação da cultura desse país com a morte. Apesar das influências que recebeu nas suas inúmeras viagens, o autor não deixou de explorar também temas nacionais, através, por exemplo, de retratos de figuras marcantes da história do país (Jorge, 2011b). Para José-Augusto França (2004: 167), a pintura e a escultura de José de Guimarães possui “*um papel próprio na arte portuguesa, com uma soma da projecção que é única entre os seus colegas e se traduz em livros, álbuns e exposições pela Europa, México, Japão, China*”.

O artista possui também um percurso relevante no mercado leiloeiro nacional já que o volume total de vendas de obras da sua autoria é dos mais elevados (€569.580). Considerando esse valor, José de Guimarães está na décima posição. O valor mínimo de €60 foi obtido com a venda de uma serigrafia e o valor máximo de €28.000 com a venda de uma técnica mista sobre tela. Do total de lotes do artista plástico, 25% obteve valores de martelo entre a estimativa mínima e a máxima (59 peças). O número de lotes vendidos pela estimativa mínima atribuída pela casa leiloeira representou 16% do total de lotes (38 peças), já os lotes adquiridos por valores superiores à estimativa máxima chegaram a 17% do total de peças (40 obras). De todas as obras deste autor a leilão, 32% foi retirado (75 peças). O maior número de lotes a leilão e vendidos foram de obras sem data definida (cerca de 36% do total, 83 lotes dos quais 61 foram vendidos), mas esse conjunto obteve apenas a segunda maior parcela do volume total de vendas (€154.040). Foram as obras datadas pelo artista plástico da década de oitenta as que obtiveram a principal fatia do volume total de vendas (€175.990, assim como 63% de vendidos, 45 peças do total de 72 a leilão produzidas nesse período). As obras criadas durante a década de noventa foram as que alcançaram a terceira maior fatia do volume total de vendas (€124.390, e uma taxa de vendidos de 55%, 23 peças do conjunto de 42 obras desse período).

Do conjunto total sobressaíram quatro obras da autoria de José de Guimarães pelo valor de martelo que alcançaram a leilão (acima dos €15.000): num leilão realizado no ano de 2008, a técnica mista sobre tela *Deux Personnages et Calavera* de 1991 chegou ao valor de €28.000 (Fig. 60); em 2011 um óleo sobre tela *Sem Título* e datado de 1984 pelo autor alcançou os €18.000; em outro leilão de 2008, uma tapeçaria em lã da Manufatura de Tapeçarias de Portalegre, não datada e

denominada *Música III* obteve €16.000; num leilão realizado em 2006, um guache sobre papel artesanal, *Sem Título*, da série México, datado da década de oitenta obteve também €16.000. É de notar que todas as peças referidas são datadas das décadas de oitenta e noventa ou não possuem data definida, o que está de acordo com a tendência referida anteriormente.

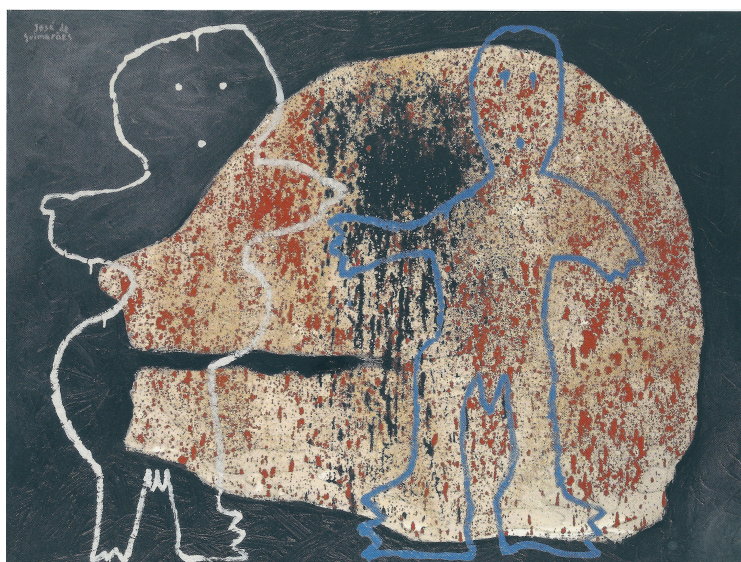


Fig 60 – José de Guimarães, *Deux Personnages et Calavera*, c. 1991, 97,5x130cm, técnica mista sobre tela

Da enorme diversidade de tipos de obras de José de Guimarães que foram a leilão, as que estiveram em maior quantidade foram as técnicas mistas, os guaches e as serigrafias, tal como se pode confirmar na Fig. 61. Estes três tipos alcançaram taxas de vendas de 62% (32 peças), 76% (37 peças) e 80% (43 peças), respectivamente. Já os volumes de vendas foram diferentes: os totais obtidos pelas técnicas mistas e pelos guaches foram os mais elevados de todos os tipos de obras a leilão (€174.700 e €164.700 respectivamente). O volume de vendas alcançado pelas técnicas mistas foi cerca de 12 vezes superior ao obtido pelas serigrafias e esta diferença está patente nas medianas: a mediana do conjunto das pinturas (técnicas mistas, óleos, guaches, entre outros) é de €3.500, enquanto a das serigrafias é de apenas €290.

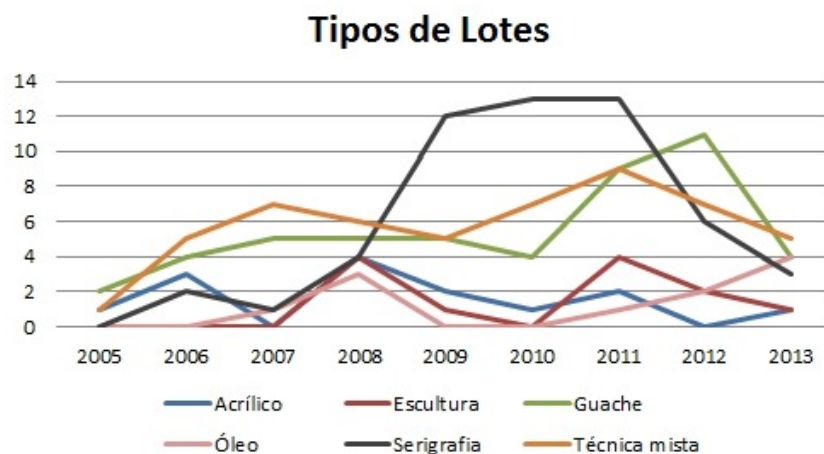


Fig. 61 – Tipos de lotes a leilão

Na Fig. 62 é possível verificar que 2008 foi o ano com o volume anual de vendas mais elevado (€145.850), logo depois de 2007 ter apresentado uma diminuição do valor em relação ao ano anterior. A partir do ano de 2008 a tendência do volume anual de vendas correspondeu com a do número de lotes a leilão, sendo que 2009 foi o pior ano de todos (com €32.150). O ano de 2013 foi uma excepção já que o facto de terem diminuído os lotes a leilão e o número de obras vendidas em relação ao ano anterior parece não ter influenciado o volume anual de vendas já que este aumentou um pouco (ficando em €35.880).

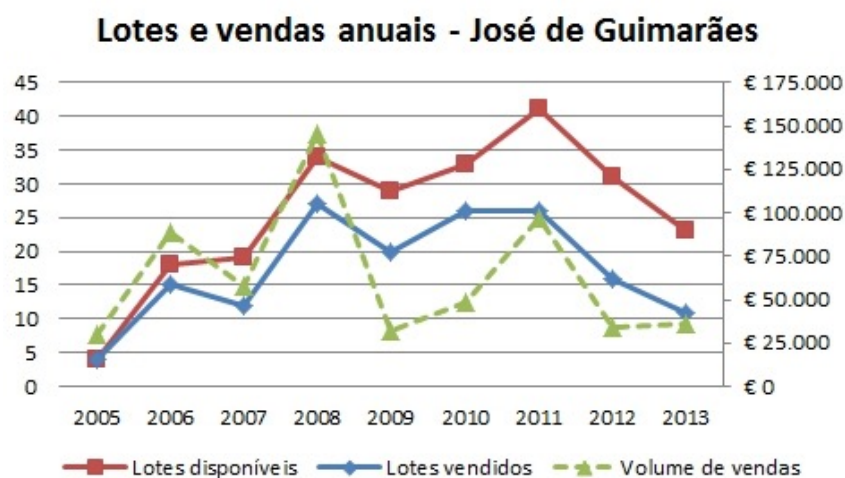


Fig. 62 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## António Palolo

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€516.470	125	70 (56%)	€7.378,14	€3.700	€800	€100	€39.000	€8.788,82

Fig. 63 – Resumo de dados relativos a António Palolo

Palolo nasceu em Évora no ano de 1946. A grande atenção deste artista autodidacta à época em que vivia permitiu-lhe desenvolver um trabalho de investigação que abrangia linhas artísticas aparentemente contraditórias, num constante experimentalismo que passou pelo Informalismo, pela Transvanguarda, *Pop Art*, pelo Abstraccionismo Geométrico, *Hard-Edge* e pela Arte Conceptual (Freitas, 2004: 180-181). Se inicialmente o trabalho de Palolo possuía tendências informalistas, aos poucos foi avançando para uma composição mais formal, sendo que, com a chegada dos anos setenta, a produção artística de Palolo passou a aproximar-se da *Pop Art*. Com a revolução de 1974, e as mudanças que aconteceram no país, Palolo começou a experimentar outros formatos, como o vídeo, a projecção de imagens e as instalações, voltando à pintura nos anos oitenta. Em 1983, a produção do artista mostra o seu retorno à pintura figurativa integrando-se no movimento de Transvanguarda. Durante este período, as suas obras mostram corpos que se movem em espaços definidos por elementos geométricos e o artista avança pelo domínio do simbólico, adaptando o conhecimento que adquiriu durante as suas experiências com multimédia. No final dos anos oitenta, Palolo revisitou os seus trabalhos anteriores investigando simetrias, inversões e repetições (*idem*). Para Helena de Freitas (2004: 181), António Palolo moveu-se livremente entre abstracção e figuração com a destreza de um mestre das técnicas de pintura e com uma sofisticação irónica que lhe permitiu manipular os discursos artísticos da sua época. António Palolo faleceu no ano de 2000.

A presença de obras da autoria do artista a leilão é também significativa, já que resulta num dos volumes totais de vendas mais altos (€516.470). Considerando esse valor, Palolo está na 11ª posição entre os outros artistas plásticos listados. O valor mínimo de €100 foi obtido com a venda de uma serigrafia e o máximo de €39.000 com a venda de um óleo sobre platex. Com uma taxa de 44% de lotes retirados (55 peças), a grande parte dos vendidos (23% do total de lotes, 29 peças) foram adquiridos pela estimativa mínima definida pela casa leiloeira ou por valores de



martelo situados entre as estimativas mínima e máxima (21% do conjunto total, 26 peças). Das obras de Palolo a leilão, 10% não possuíam data definida (12 peças). Mas foram as obras datadas da década de setenta as que estiveram em maior quantidade a leilão e que também obtiveram o maior volume de vendas (40 peças, as 22 vendidas somaram €211.370, cerca de 41% do volume total de vendas). Dos sete lotes que alcançaram valores de martelo iguais ou superiores a €20.000 em leilão, seis foram da década de setenta. A única exceção foi um acrílico sobre tela de 1993, vendido num leilão em 2010 por €20.000. As restantes seis vendas recordistas, correspondem a um óleo sobre platex de 1966, adquirido num leilão de 2008 pelo valor de €39.000 (Fig. 64); um acrílico sobre tela de 1972 vendido por €38.000 em, 2007; um óleo sobre tela de 1971, que alcançou o valor de martelo de €33.000 em 2009; um óleo sobre tela de 1970 que, no mesmo ano mas em outro leilão chegou aos €25.000; um óleo sobre tela datado de 1972, que já em 2010 atingiu os €25.000; e por fim, um outro óleo sobre tela de 1972, que chegou aos €20.000 num leilão realizado em 2007. Nenhuma das obras referidas possuía título.



Fig. 64 – António Palolo, *Sem Título*, 1966, 78,5x106,5cm,  
óleo sobre platex

Dos tipos de obras criadas por Palolo, os mais comuns a leilão foram as técnicas mistas, os óleos e os acrílicos (Fig. 65). Destes, a maior quantidade de lotes disponíveis e adquiridos foram técnicas mistas (com 33 peças a leilão e 23 vendidas), mas foram os óleos (em particular) e os acrílicos os que alcançaram as principais fatias do volume total de vendas (€271.400 e €182.800 respectivamente).

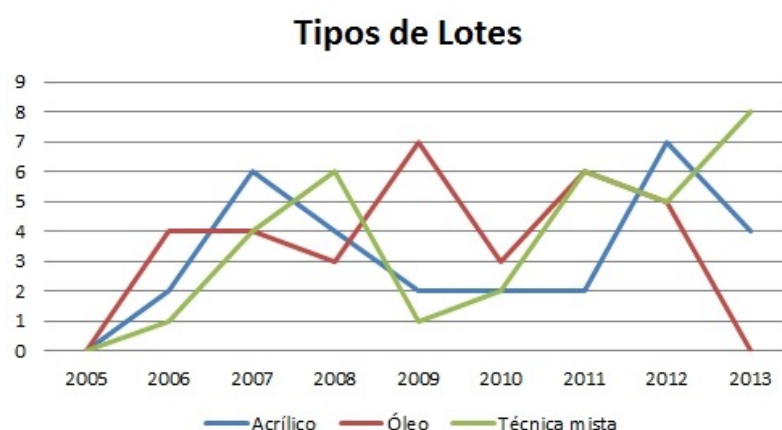


Fig. 65 – Tipos de lotes a leilão

Na Fig. 66 pode-se verificar que o volume de vendas anual mais elevado foi obtido durante o ano de 2008 (€118.020). A partir daí, iniciou-se uma tendência descendente do valor que não foi contrariada com o aumento do número de lotes a leilão, notando-se mesmo uma diferença cada vez maior entre o número de lotes a leilão e os que realmente obtiveram comprador. Apenas em 2013, e contrariando o facto de o número de lotes disponíveis (e por consequência, vendidos) ter diminuído consideravelmente em relação ao ano anterior, se notou um pequeno aumento no volume de vendas anual, invertendo assim a tendência negativa que se manteve até ao ano de 2012. Curiosamente, foi em 2012 que se registaram mais lotes do artista a leilão (e em que estiveram mais acrílicos), mas também foi nesse ano que o volume de vendas anual do autor registou um dos valores mais baixos do período analisado (€14.600).

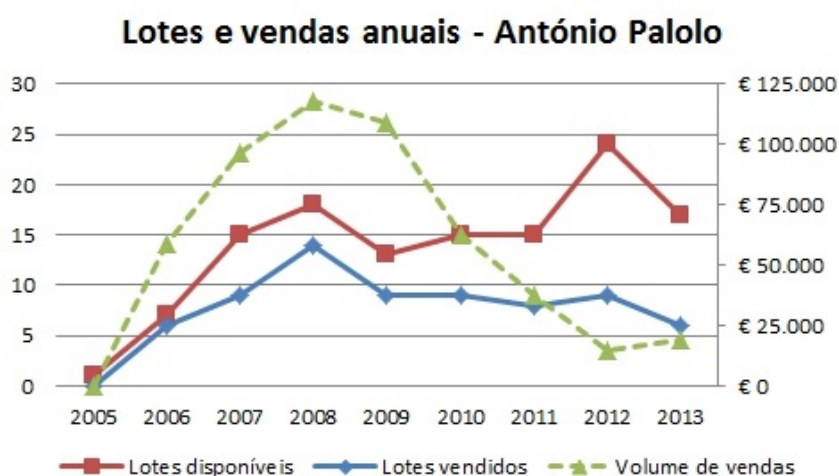


Fig. 66 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Mário Cesariny

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€466.340	190	86 (45%)	€5.422,56	€3.650	€3.000	€180	€28.000	€5.612,66

Fig. 67 – Resumo de dados relativos a António Palolo

Mário Cesariny de Vasconcelos nasceu em Lisboa no ano de 1923. Para Adelaide Ginga Tchen (2004: 60-62), Cesariny é um nome incontornável no Surrealismo Português, de vasta obra poética, tanto nos campos literário como no das artes visuais. Obteve uma educação na área da música e frequentou a Escola de Artes Decorativas António Arroio entre 1936 e 1943, local onde conheceu alguns dos artistas que o acompanhariam no surrealismo. Por volta de 1947, Cesariny mudou-se para Paris – onde conheceu André Breton. No mesmo ano juntou-se ao Grupo Surrealista de Lisboa, mas desentendimentos com alguns dos outros membros levaram a que decidisse sair do grupo ainda antes da primeira exposição deste, em 1949. Cesariny decidiu então formar outro grupo – os Surrealistas – com o qual realizou duas exposições (em 1949 e 1950). Na opinião de Adelaide Tchen (*idem*), apesar do autor se tornar conhecido com a sua escrita, era com a sua pintura que mantinha uma ligação com o surrealismo que por sua vez alimentava a sua poesia. Quando em 1952 o Movimento Surrealista se separou, Cesariny continuou o seu percurso no surrealismo, aproximando-se de outros grupos internacionais e participando em exposições no Brasil e em Chicago em 1967 e 1976 respectivamente.

Ao longo de toda a sua produção, Cesariny manteve sempre um percurso de experimentalismos. Das diversas técnicas que utilizou, Adelaide Tchen (*idem*) refere, a título de exemplo, a ocultação intencional de partes de imagens pré-existentes, a justaposição de camadas de pintura – por vezes depois misturadas para criar cores arbitrárias –, o desenho realizado pelo movimento da mão do artista devido à acção e vibração do local onde o artista viajava (autocarro ou eléctrico, por exemplo), a colocação de tinta numa superfície deixando-a depois espalhar-se de acordo com a força da respiração do artista sobre a tinta ou pela movimentação do suporte, a criação de poemas visuais ou colagens com palavras e a participação em diversos *cadavre exquis* com outros artistas. Para José-Augusto França (2004: 137) a obra de Cesariny consistia “*numa grande liberdade poética de formas indefinidas num*



*automatismo radical, fatalmente irregular de qualidade plástica que o poeta voluntariamente desconsidera”.*

Mário Cesariny, o “*único grande autor português reportável à área do surrealismo*”, (Melo, 1998: 23) faleceu no ano de 2006.

O artista também possui um percurso relevante no mercado leiloeiro nacional, comprovado pelo volume total de vendas que as obras da sua autoria obtiveram a leilão (€466.340). Se considerarmos esse valor, Cesariny fica na 12ª posição entre os artistas listados. O valor mínimo de €180 foi obtido com a venda de uma serigrafia e o valor máximo de €28.000 com a venda de um óleo sobre platex. No caso dos lotes da autoria deste artista plástico, as principais parcelas (19% – 36 peças – e 13% – 25 peças – do total de lotes) foram adquiridas pelos valores de estimativa mínima ou por valores de martelo situados entre as estimativas definidas pelas casas leiloeiras. A taxa de lotes retirados foi de 55% (104 peças). Mais de metade das obras não estavam datadas (56%, 106 peças) mas das restantes, foram as datadas da década de setenta que se destacaram, tanto no número de lotes a leilão como nos vendidos (29 lotes dos quais 15 foram vendidos, dentro deste período 52% das obras foram adquiridas) e no volume de vendas alcançado (€134.900, que apenas foi ultrapassado pelo conjunto de obras não datadas que somou €239.340).

Os três lotes que alcançaram valores de martelo mais elevados (iguais ou superiores a €20.000) foram: *A Póvoa* em 1935, um acrílico sobre platex datado de 1970 que alcançou €28.000 num leilão realizado em 2011 (Fig. 68); *Encontro provavelmente interrompido por personagem estranha ao assunto de que se trata*, de 1970, um óleo sobre papel colado sobre tela que obteve um valor de martelo de €24.000 num leilão de 2006; por fim, um óleo sobre cartão *Sem Título* e não datado chegou aos €20.000 a leilão em 2008. De notar que também estiveram a leilão diversas obras realizadas pelo artista em parceria com outros autores, embora o valor de martelo mais elevado tenha sido de €3.000 obtido num leilão de 2006, por uma técnica mista sobre derivado de madeira, de 1961, denominada *Estação* e realizada por Mário Cesariny e Mário Henrique Leiria (1923-1980).



Fig. 68 – Mário Cesariny, *A Póvoa* em 1935, 1970,  
41,5x60,5cm, acrílico sobre platex

Foram exactamente os óleos os lotes que mais estiveram a leilão e que alcançaram a principal parcela do volume total de vendas (48 peças das quais 21 foram vendidas somando €201.900). Da grande diversidade de tipos de obras deste artista plástico, foram os acrílicos (a segunda maior parcela do volume total de vendas, €91.900) e as técnicas mistas as que sobressaíram em quantidade (26 e 58 peças a leilão respectivamente), tal como podemos verificar na Fig. 69. De notar que apesar de terem estado em grande número a leilão foram vendidas apenas 19 técnicas mistas somando um volume de vendas de €65.850.

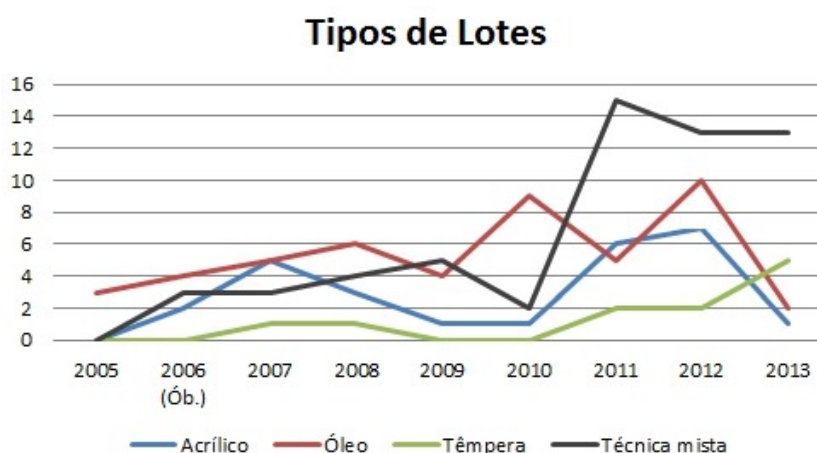


Fig. 69 – Tipos de lotes a leilão

A Fig. 70 ilustra as tendências de mercado dos lotes da autoria de Cesariny a leilão. Aqui, verificamos que o ano do falecimento do autor foi um dos momentos com o volume de vendas mais elevado, mas foi também a partir daí que a diferença entre o número de lotes a leilão e os que obtiveram comprador se começou a acentuar. O ano de 2011 foi o que registou a maior quantidade de lotes vendidos e o maior volume de vendas (20 peças e €95.920 respectivamente), sendo que logo o ano seguinte marcou uma queda em ambos os valores apesar de terem estado mais lotes do autor a leilão. O ano de 2013 mostrou já uma pequena recuperação em relação a 2012, embora tenha voltado a diminuir o número de lotes a leilão.

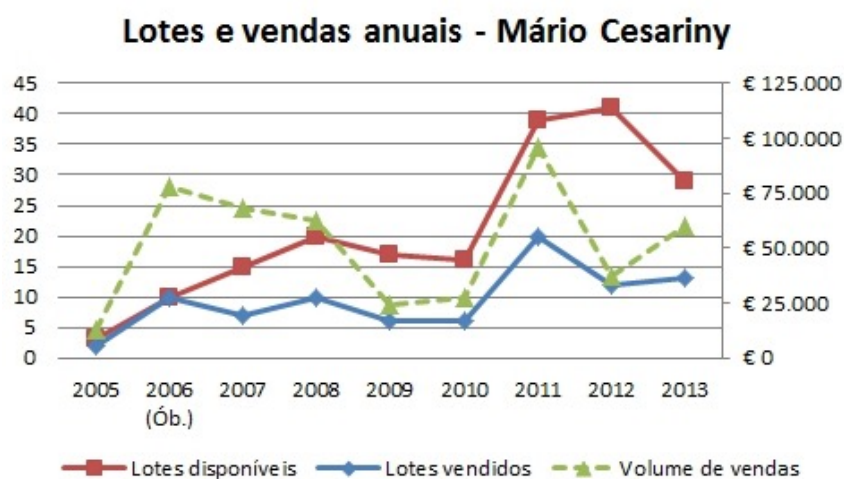


Fig. 70 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Menez

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€450.520	58	34 (59%)	€13.250,59	€6.400	€3.000	€100	€120.000	€23.024,03

Fig. 71 – Resumo de dados relativos a Menez

Maria Inês Ribeiro da Fonseca, ou Menez, nasceu na cidade de Lisboa no ano de 1926. Artista autodidacta, expôs a sua produção pela primeira vez em 1954. Tendo sido bem aceite pela crítica, a artista rapidamente passou a participar nas mais importantes exposições colectivas de artistas da sua geração. Durante este período inicial, as obras da artista são geralmente de pequena e média dimensão e de tendência não figurativa (Candeias, 2013). Por duas vezes – concretamente, entre 1965 e 1969 – Menez foi bolseira da Fundação Calouste Gulbenkian enquanto morava em Londres, começando a mostrar influência da *Pop Art* nas suas obras. De acordo com Carla Mendes (2004b: 166-167), a escolha de Londres é de certa forma surpreendente, já que as referências da produção de Menez se situam na linha Franco-Italiana.

Se, durante a década de sessenta, a artista tinha utilizado mais os óleos, já na década de setenta pintou geralmente com acrílico, começando também a aproximar-se da figuração. Durante o final dos anos setenta, Menez afastou-se momentaneamente do mundo artístico devido a problemas familiares, regressando nos anos oitenta, altura em que a sua figuração privilegiou, primeiramente, os temas religiosos e, depois, já no final da década, interiores e jardins. Durante os anos noventa começou a trabalhar em azulejo, reflectindo essa influência também nas suas pinturas. Carla Mendes (*idem*) refere que existe uma qualidade de silêncio inerente aos trabalhos de Menez, que em parte se deve à frequente ausência de título, já que, para a artista, a pintura devia falar por si própria.

Maria Inês Ribeiro da Fonseca faleceu em 1995.

A importância desta artista também é visível no mercado leiloeiro nacional através do volume total de vendas de obras da sua autoria (€450.520), onde ocupa a 13ª posição. O valor mínimo de €100 foi obtido com a venda de um azulejo e o valor máximo de €120.000 com a venda de um acrílico sobre tela.

De todos os lotes da autoria da artista a leilão, 28% (16 peças) foram adquiridos pela estimativa mínima e 19% (11 peças) por valores de martelo entre as

estimativas atribuídas pelas casas leiloeiras. Das restantes, destacou-se 41% das peças (24 obras) por ter sido retirado sem comprador. Das obras de Menez a leilão, apenas 16% (9 peças) não estavam datadas, sendo que o período de produção da artista mais frequente foi sem dúvida o da década de oitenta. Foi também o conjunto das peças deste período que alcançou a maior fatia do volume total de vendas: €216.100. De todas as obras realizadas durante a década de oitenta que estiveram a leilão (21 peças), 71% foram vendidas (15 peças).

Três peças da autoria da artista obtiveram valores de martelo superiores a €40.000: o lote que alcançou o valor mais elevado a leilão foi um acrílico sobre tela denominado *As Nuvens* e datado de 1990, que chegou ao valor de martelo de €120.000 em 2008 (Fig. 72). Bastou esta venda para tornar os anos de noventa no segundo período de produção da artista com maior volume de vendas (€124.100). O lote a alcançar o segundo maior valor de martelo intitula-se *Figuras*, outro acrílico sobre tela, datado de 1989 e que chegou aos €70.000 num leilão realizado em 2013. Num leilão realizado em 2011, um óleo sobre tela da artista, *Sem Título* e datado de 1966 atingiu os €45.000.



Fig. 72 – Menez, *As Nuvens*, 1990, 168x230cm, acrílico sobre tela

A Fig. 73 ilustra a quantidade de lotes do mesmo tipo que estiveram a leilão.

As peças que marcaram maior presença nos leilões e que alcançaram maior

número de vendidos foram os guaches (com 16 peças das quais 9 foram vendidas), as técnicas mistas (com 15 peças das quais 6 foram vendidas) e as serigrafias (com 9 peças das quais 7 foram vendidas).

No entanto, foram os acrílicos (com 48% do valor total) e os óleos os que alcançaram os maiores volumes de vendas (€218.000 e €93.000, respectivamente), apesar da menor quantidade de lotes vendidos (apenas quatro peças cada) em relação aos outros tipos de obra. Esta diferença está, mais uma vez, patente na diferença entre a mediana do conjunto das pinturas, que foi €9.750, e a mediana das serigrafias, que foi de €320.

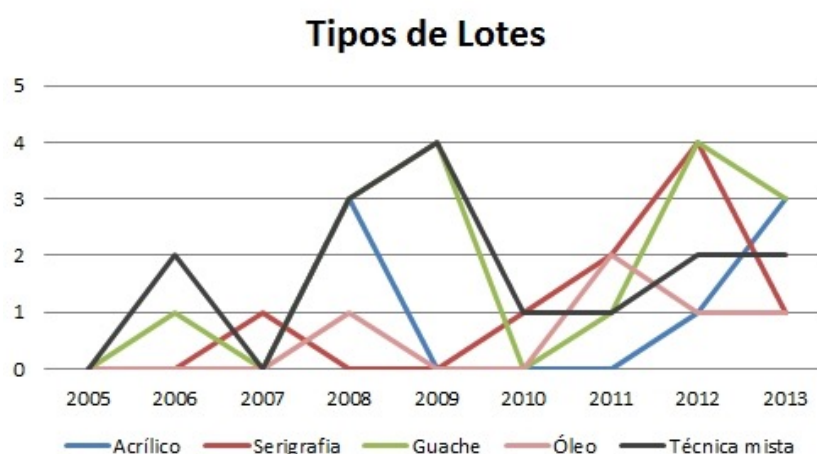


Fig. 73 – Tipos de lotes a leilão

A Fig. 74 ilustra a presença de lotes da autoria de Menez a leilão.

O volume de vendas registado pelas peças desta artista manteve-se quase sempre em paralelo com o número de lotes a leilão, registando quedas nos anos em que menos lotes estiveram disponíveis – 2007 e 2010.

Contudo, houve excepções que se sucederam nos últimos anos analisados: 2012 e 2013. No primeiro, 2012, e apesar do aumento do número de obras a leilão e vendidas, o volume de vendas diminuiu em relação ao ano anterior. Já em 2013, o número de lotes diminuiu, mas o volume de vendas aumentou em relação a 2012. Este aumento está associado à venda da obra em acrílico Figuras, que alcançou o segundo valor de martelo mais elevado de todas as peças a leilão criadas por Mendez.

O ano de 2008 foi o que registou o volume anual de vendas mais elevado de todos: €194.500.

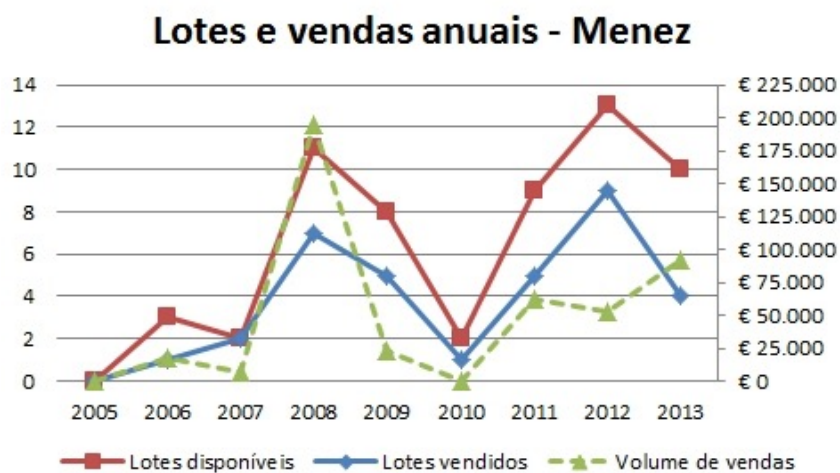


Fig. 74 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas



## Artur Bual

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€415.450	206	140 (68%)	€2.967,50	€2.450	€2.000	€110	€13.500	€2.438,24

Fig. 75 – Resumo de dados relativos a Artur Bual

Artur Mendes de Sousa Bual nasceu em 1926, estudou na Escola de Artes Decorativas António Arroio e iniciou a sua carreira em 1947. Rapidamente, produziu uma enorme quantidade de obras e expôs individualmente o seu trabalho no início dos anos cinquenta<sup>17</sup>. Em 1958, no I Salão Moderno da Sociedade Nacional de Belas-Artes, mostrou uma pintura monocromática que, segundo José-Augusto França (2009: 286), foi “*especialmente notada pela sua desenvoltura expressionista de teor gestual*”. O crítico de arte destaca a poderosa cenografia da peça, apesar de considerar ser possível contestar a sua completa originalidade. Para França, durante este período o artista esforçou-se bastante para colocar a sua produção ao nível exigido pelo género de pintura, mas mais tarde o seu Expressionismo lírico tendeu a fixar-se “*melodramaticamente numa figuração assaz fácil*”.

Bolseiro da Fundação Calouste Gulbenkian em Paris nos anos 1959 e 1960, Bual expôs no Brasil, América e França. Para Fernando de Pamplona (1988: 256), este pintor abstracto e “*vincadamente gestual*” é autor de composições dramáticas, de “*paisagem humana, formas distorcidas e nebulosas, [...] por vezes com sugestão de vísceras a sangrarem entre imagens enoveladas*” dando a visão “*de um mundo que se desfaz e fluidiza em róseos e brancos, em vermelhos e negros, para não mais se reencontrar*”.

Artur Bual faleceu em 1999.

Também no mercado leiloeiro nacional se destacou o percurso deste artista, visto que o volume total de vendas de obras da sua autoria é um dos mais altos (€415.450), situando-se na 14<sup>a</sup> posição dos artistas listados. O valor mínimo de €110 foi obtido com a venda de uma serigrafia e o valor máximo de €13.500 com a venda de um óleo sobre madeira. A maior parte dos lotes vendidos no período em análise da autoria de Bual (47 peças, 23% do total) foi adquirida pela estimativa mínima definida pela casa leiloeira, 21% dos lotes (43 peças) foram vendidos por valores

<sup>17</sup> “Artur Bual” in Centro Português de Serigrafia: [www.cps.pt/index.php?id=3](http://www.cps.pt/index.php?id=3).



superiores à estimativa máxima e 19% por valores entre as estimativas (39 peças). Por outro lado, 32% dos lotes foram retirados (66 peças). Em relação à datação, verificamos que apenas 13% dos lotes não estavam datados (27 peças). Dos restantes, datados, a maior quantidade de lotes a leilão (71 peças) e de vendidos (52 peças) – assim como a maior parcela do volume total de vendas (€167.850) – pertencia à década de noventa e, logo a seguir, à produção artística realizada durante a década de oitenta (com €121.700). De todos os lotes vendidos a leilão sobressaíram dois pelo valor de martelo que obtiveram (igual ou superior a €10.000): um óleo sobre madeira prensada denominado *Cristo* e datado de 1960 que chegou aos €13.500 num leilão realizado em 2008 (Fig. 76); e um óleo sobre tela sem data definida e com o título *Terreiro do Paço* que obteve €10.000 como valor de martelo em 2006.



Fig. 76 – Artur Bual, *Cristo*, 1960, 81x61cm, óleo sobre madeira prensada

A Fig. 77 mostra os tipos de obras de Bual que foram mais comuns a leilão: os acrílicos, as técnicas mistas, os óleos e as serigrafias. De todos, o óleo é o formato que se destacou com o maior número de lotes a leilão (97 peças), de vendidos (75 peças) e com o valor total de vendas mais elevado (€300.200, 72% do volume total de vendas).

A mediana do conjunto das pinturas foi de €2.800 e a das serigrafias foi de €240.

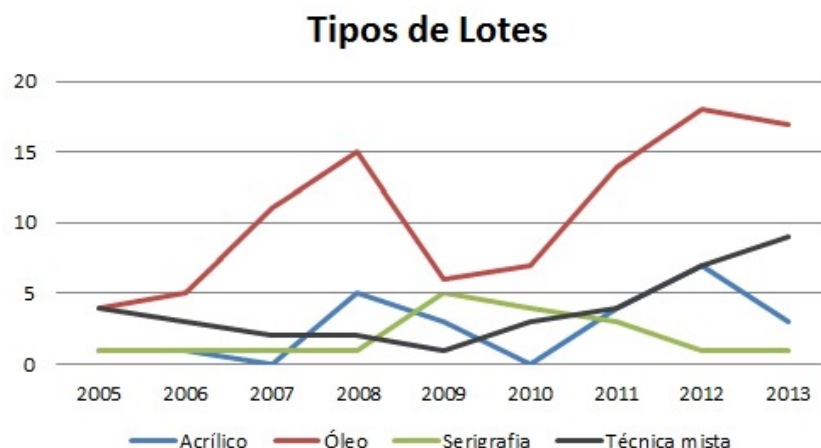


Fig. 77 – Tipos de lotes a leilão

Na Fig. 78 é possível verificar o resumo das tendências de mercado das obras de Artur Bual a leilão.

O volume de vendas anual manteve um paralelo com a quantidade de lotes até ao ano de 2012. Nesse ano, o número de lotes disponíveis aumentou em relação ao ano anterior, mas a quantidade de lotes vendidos contrariou a tendência, tendo diminuído em relação a 2011. Apesar do número de lotes vendidos em 2013 se ter mantido idêntico ao de 2012, a quantidade de lotes disponíveis tinha já diminuído e o volume de vendas manteve a tendência descendente que tinha iniciado em 2012.

O volume anual de vendas mais elevado foi obtido em 2008 (€73.900) embora o ano de 2011 tenha registado um valor bastante semelhante (€73.200).

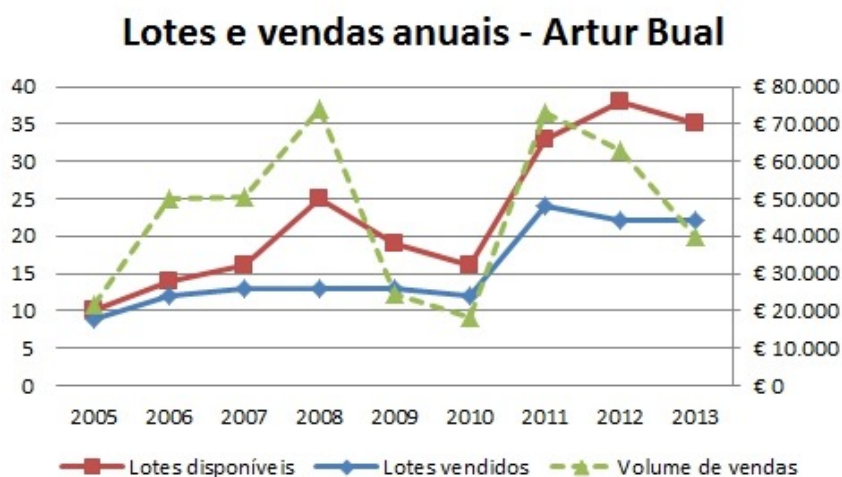


Fig. 78 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## João Hogan

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€414.850	83	58 (70%)	€7.152,59	€4.100	€300	€140	€42.000	€8.498,88

Fig. 79 – Resumo de dados relativos a João Hogan

João Navarro Hogan nasceu no ano de 1914. Em 1930 frequentou a Escola Nacional de Belas-Artes durante um ano acabando por deixar a instituição para frequentar aulas nocturnas na Sociedade Nacional de Belas-Artes, onde se tornou aluno de Frederico Ayres e de Mário Augusto. Maria Almeida Lima (2004b: 68) refere que, apesar dos diversos auto-retratos do pintor, na realidade são as paisagens o principal tema do trabalho do artista. Mas se inicialmente a produção de Hogan tinha um pendor naturalista devido às influências de Silva Porto e de Malhoa, a partir de 1940 o autor começa a afastar-se do realismo por influências de Cézanne. No ano de 1951 Hogan tem a sua primeira exposição individual na Sociedade Nacional de Belas-Artes.

Em 1957 o artista experimenta a gravura, também aí se afastando gradualmente do realismo. Durante o ano de 1976 ensinou pintura na Ar.Co em Lisboa e fundou o grupo 5 + 1 com os pintores Teresa Magalhães, Júlio Pereira, Sérgio Pombo, Guilherme Parente e o escultor Virgílio Domingues.

João Hogan faleceu em 1988.

O volume total de vendas obtido pelos lotes da autoria de Hogan é o 15<sup>a</sup> mais alto (€414.850). O valor mínimo de €140 foi obtido com a venda de uma serigrafia e o máximo de €42.000 com a venda de um óleo sobre tela. Do total de lotes, 29% (24 lotes) obtiveram valores de martelo entre a estimativa máxima e mínima definidas pela leiloeira. O mesmo número de lotes (14, 17% do total) foi vendido tanto pela estimativa mínima como por valores superiores à estimativa máxima. 25 lotes ficaram sem comprador, o que representa 30% do total. Cerca de 18% de obras do artista (15 peças) não possuíam datas definidas mas foram as criadas na década de setenta pelo artista que obtiveram o volume de vendas mais elevado (€133.700). O segundo volume mais alto foi obtido pelos lotes produzidos por Hogan durante os anos cinquenta (€83.780).

A taxa de retirados é de 30% (25 lotes) mas dos 58 lotes vendidos existem três que se distinguem por terem alcançado valores de martelo iguais ou superiores a

€25.000: uma paisagem *Sem Título* datada de 1979, produzida a óleo sobre tela e que obteve €42.000 num leilão conduzido em 2007 (Fig. 80), uma outra paisagem, também óleo sobre tela e datada de 1978, chegou aos €26.000 em 2008 e um outro óleo sobre tela, *Sem Título* e datado de 1981 que alcançou €25.000 a leilão no ano de 2007.



Fig. 80 – João Hogan, *Sem Título*, 1979, 139,5x180cm, óleo sobre tela

Tal como se vê nas três obras com o valor de martelo mais elevado, foram os óleos que formaram o núcleo do total de peças a leilão e vendidas (54 e 34 lotes respectivamente) e que, com €388.100, obtiveram o volume de vendas mais elevado. Na Fig. 81 fica patente a preponderância dos óleos em relação aos outros tipos de peça. A diferença é evidente também entre medianas: a de todas as pinturas vendidas é €7.500 enquanto a das serigrafias é apenas €165.

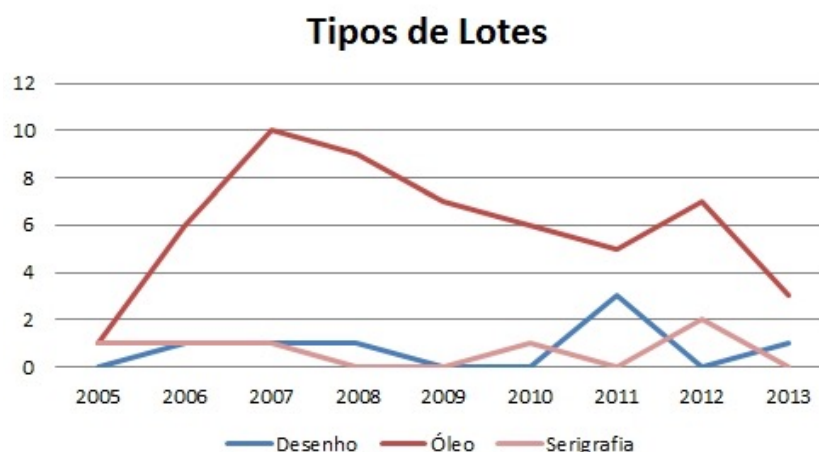


Fig. 81 – Tipos de lotes a leilão

A Fig. 82 ilustra a tendência paralela entre a quantidade de lotes disponíveis a leilão e o número de vendidos em cada ano de 2005 a 2013.

Os pontos altos foram 2007 (com 14 lotes dos quais se venderam 12 obtendo €146.300) e 2011 (com 12 lotes e 9 vendidos que somaram €18.350), entre estes dois anos, 2009 foi o período em que menos lotes de João Hogan estiveram à venda ou foram adquiridos. Em 2012 e 2013 o número de lotes do artista a leilão e vendidos diminuíram de ano para ano mas, curiosamente, 2012 registou um ligeiro aumento do volume de vendas em relação ao ano anterior contrariando a curva descendente que se tinha iniciado em 2008. Apesar disso 2013 logo voltou a mostrar nova diminuição no volume de vendas anual tal como sucedeu com a quantidade de peças a leilão.

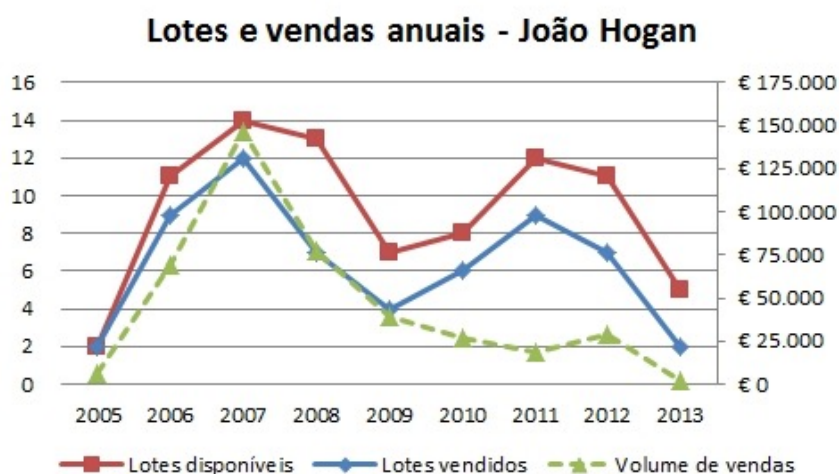


Fig. 82 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Jorge Martins

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€410.640	93	55 (59%)	€7.466,18	€2.200	€7.000	€100	€50.000	€10.488,41

Fig. 83 – Resumo de dados relativos a Jorge Martins

Jorge Martins nasceu em Lisboa no ano de 1940. Entre 1957 e 1961, frequentou os cursos de Pintura e de Arquitectura na Escola de Belas-Artes, tendo mostrado a sua produção pela primeira vez em 1959 nos Independentes, com uma *“pintura de delicada sensibilidade impressionista”* (França, 2004: 149). Em 1961, o artista mudou-se para Paris, onde viveu – salvo no período entre 1975 e 1976, em que esteve em Nova Iorque – até 1986. Apesar do reconhecimento internacional alcançando, Martins manteve sempre ligações com Portugal, onde se estabeleceu permanentemente a partir de 1991.

Para João Pinharanda (2004: 164-165), o período central da sua produção situa-se entre os anos sessenta e setenta, sendo o tratamento da luz o tema central das suas peças. A partir do final dos anos setenta, a cor passa a ser a protagonista das suas obras, utilizando-a como uma forma dinâmica contra fundos simples. Nesse mesmo período, o artista plástico começa a incorporar texto nas suas obras – não com a intenção de ilustrar, mas sim como forma de acrescentar informação suplementar.

A produção de Jorge Martins oscilou sempre entre a abstracção e a figuração, tendo o artista explorado também os campos da gravura, ilustração, tapeçaria e escultura (Fabiana, 2013).

Jorge Martins está também bem presente no mercado leiloeiro nacional, já que o volume total de vendas de obras da sua autoria é o 16º mais alto entre os artistas presentes no nosso estudo (€410.640). O valor mínimo de €100 foi obtido com a venda de uma gravura sobre papel e o máximo de €50.000 com a venda de um óleo sobre tela. Do conjunto das obras vendidas, a grande fatia (26 peças, 28% do total de lotes) teve como valor de martelo o valor mínimo definido pela casa leiloeira. Contudo, 41% dos lotes foi retirado (38 peças). Apenas 9% dos lotes de Jorge Martins (8 peças) não estavam datados e, das obras datadas que estiveram a leilão, três períodos de produção tiveram maior presença a leilão: as décadas de sessenta, setenta e oitenta. Registou-se um maior volume de vendas das obras realizadas na



década de sessenta (€124.710), tendo as vendas diminuído para o conjunto de lotes da década de setenta (€111.830) e, depois, voltado a aumentar para as criações da década de oitenta (€116.350, que ainda assim foi um valor inferior ao conjunto das obras de sessenta). Apesar disso, a maior quantidade de peças a leilão e vendidas pertenceram à década de setenta (34 e 17 peças respectivamente) e, curiosamente, dos três períodos referidos, foi a década de sessenta que teve menos lotes disponíveis e vendidos a leilão (15 e 12 peças respectivamente).

Quatro obras obtiveram valores de martelo iguais ou superiores a €30.000: a pintura *Harém Míope*, obra que alcançou o valor de martelo mais elevado, datada de 1969, e que chegou aos €50.000 num leilão realizado em 2007 (Fig. 84); o lote *Pintura 86*, realizado em 1986, que alcançou €35.000 a leilão em 2008; uma pintura *Sem Título* e datada de 1970, que obteve €30.000 como valor de martelo no mesmo ano mas num leilão diferente; e, por fim, em 2007, no mesmo leilão onde *Harém Míope* alcançou o valor de martelo mais elevado do autor, uma outra obra *Sem Título*, de 1984, chegou também aos €30.000. Todas as obras referidas são óleos sobre tela.



Fig. 84 – Jorge Martins, *Harém Míope*, 1969, 146,5x113,5cm, óleo sobre tela

Na Fig. 85 é possível verificar a presença dos tipos de obra mais relevantes a leilão por ano. Tal como com as quatro pinturas que alcançaram os valores de martelo mais elevados, foram os óleos os lotes que estiveram em maior quantidade

a leilão e que foram o tipo de pintura mais vendido (com 44 peças a leilão das quais 23 foram vendidas somando €360.200, ou seja, 88% do volume total de vendas). A mediana do conjunto das pinturas é €2.600 enquanto, por exemplo, a mediana das serigrafias é €250.

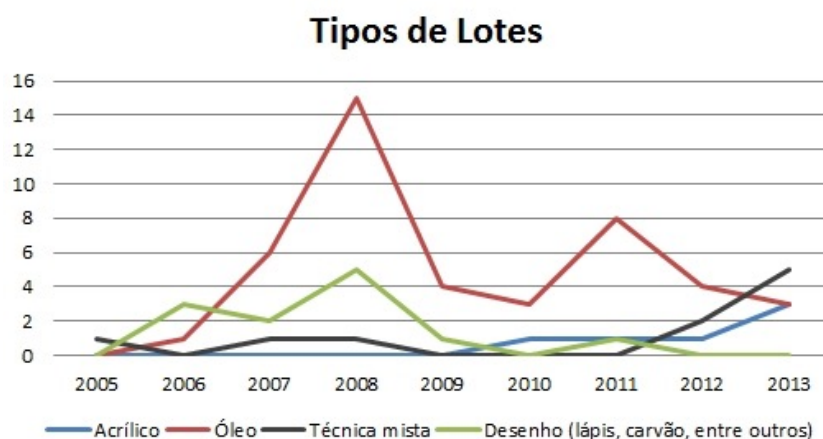


Fig. 85 – Tipos de lotes a leilão

Na Fig. 86, podemos constatar que 2008 foi o melhor ano do artista em leilão: estiveram presentes mais lotes do autor a leilão, teve o maior número de vendidos e o volume de vendas foi o mais alto de sempre (22 lotes e 12 vendidos que obtiveram €139.550). A partir desse momento, o volume anual de vendas iniciou uma tendência descendente que não conseguiu ser invertida, apesar da quantidade de lotes do artista plástico a leilão terem aumentado bastante em 2011 e novamente em 2013, e de o número de lotes vendidos ter vindo a aumentar desde o ano 2010.

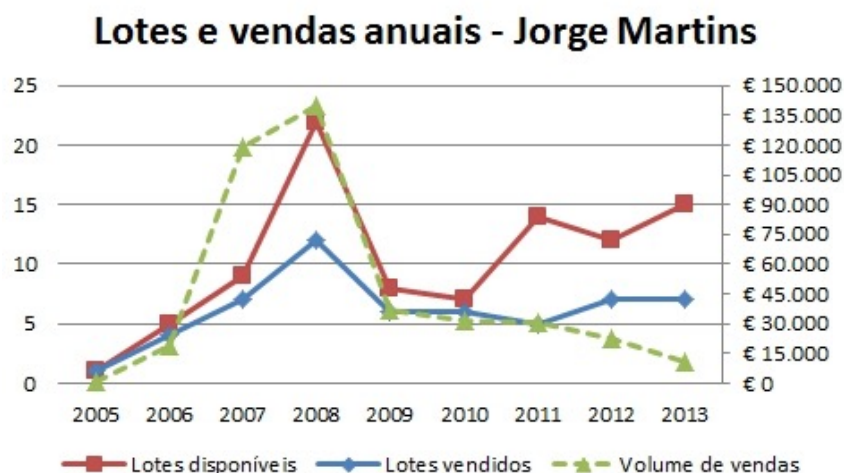


Fig. 86 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas



## Ângelo de Sousa

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€372.230	64	56 (88%)	€6.646,96	€1.400	€15.000	€150	€29.750	€7.617,75

Fig. 87 – Resumo de dados relativos a Ângelo de Sousa

Ângelo de Sousa nasceu em 1938 em Lourenço Marques (actual Maputo, Moçambique) e foi lá que começou a pintar. Entre 1955 e 1963, frequentou a Escola Superior de Belas-Artes do Porto, onde se licenciou em Pintura.

Entre 1967 e 1968, viveu em Londres, onde frequentou a Saint Martin's School of Art e a Slade School of Fine Art com uma bolsa do British Council (Sardo, 2011: 62, 140-141). Em 1968, juntamente com Jorge Pinheiro, Armando Alves e José Rodrigues, formou o grupo Os Quatro Vintes – cujo nome derivava do facto de todos os membros do grupo se terem formado com 20 valores na Escola Superior de Belas-Artes do Porto e estava também relacionado com uma marca de cigarros comum na época, que se chamava Três Vintes. O grupo tinha sido formado em função da camaradagem que tinham desenvolvido entre eles, o que levava a que trabalhassem de forma totalmente independente (França, 2004: 158).

Já em 1966, Ângelo de Sousa tinha abandonado a pintura figurativa em favor de uma pintura mais abstracta, próxima do minimalismo, que se foi tornando mais incisiva e forte ao longo do seu percurso como artista plástico.

Para Delfim Sardo (2011: 62), em toda a linha de produção do artista – pintura, escultura, desenho, filme e fotografia – está presente um pensamento sobre “o espaço, a cor, o plano, a linha ou os processos cognitivos e perceptivos da imagem que é, frequentemente, complexa e finamente irónica”.

De 1963 a 2000 Ângelo de Sousa leccionou Pintura na Escola Superior de Belas-Artes do Porto, vivendo e trabalhando na cidade desde 1955 e até ao ano do seu falecimento, em 2011 (Sardo, 2011: 141).

Este artista possui uma presença forte no mercado leiloeiro nacional, visto que as obras da sua autoria obtiveram o 17º maior volume total de vendas dos artistas listados (€372.230). O valor mínimo de €150 foi obtido com a venda de uma serigrafia e o máximo de €29.750 com a venda de uma técnica mista sobre cartão. A maior parte dos lotes (23 peças, 36% do total a leilão) foi adquirida por valores situados entre as estimativas definidas pelas casas leiloeiras; outros 23% do total de

lotes foram comprados pelo valor de estimativa mínima (15 peças), mas o mesmo número de peças obteve um valor de martelo superior à estimativa máxima estabelecida pela casa leiloeiras. Do total, apenas 13% dos lotes (8 peças) foi retirado.

A década de setenta foi o período de produção do artista que obteve a maior quantidade de lotes a leilão e o maior número de vendidos (22 peças das quais se venderam 21), mas na realidade foram os conjuntos de lotes produzidos durante as décadas de sessenta (em particular com €116.050) e de noventa (com €78.000) que tiveram maior peso no volume total de vendas do autor.

A obra que obteve o valor de martelo mais elevado foi um lote *Sem Título*, datado de 1964 e realizado através de acetato de polivinílico e pigmentos sobre cartão prensado, que obteve €29.750 num leilão realizado em 2008 (Fig. 88). Uma outra obra, um acrílico sobre tela *Sem Título* e datado de 2002, chegou aos €22.000 em 2011; em 2010 outra obra *Sem Título*, um óleo sobre cartão colado em platex datado de 1965, obteve €20.000; e, por fim, uma técnica mista sobre papel, novamente *Sem Título* e datada de 1962, alcançou os €20.000 num leilão realizado em 2006.

Das quatro obras que se destacaram pelo valor de martelo que obtiveram (igual ou superior a €20.000), três foram criadas precisamente durante a década de sessenta.

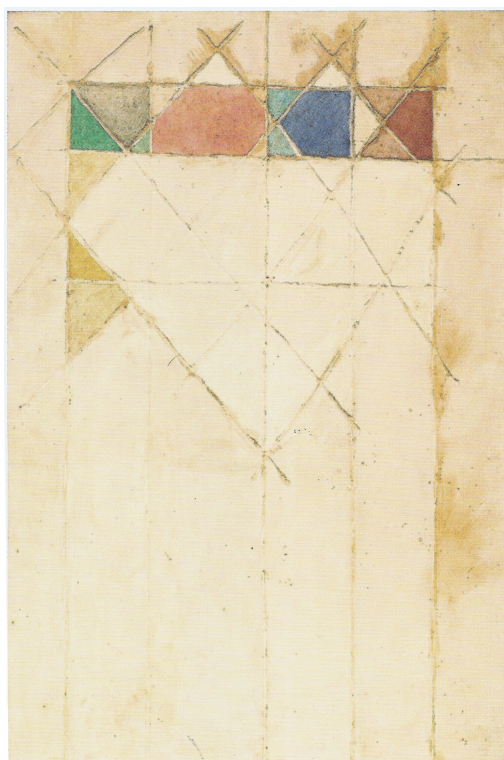


Fig. 88 – Ângelo de Sousa, *Sem Título*, 1964, 150x100cm, acetato de polivinilo e pigmentos sobre cartão prensado

Na Fig. 89 estão patentes os tipos de obra com maior representação a leilão durante o período analisado. Os lotes mais comuns da autoria de Ângelo de Sousa foram os acrílicos e as técnicas mistas, embora tenham sido os acrílicos e os óleos os que obtiveram as principais parcelas do volume total de vendas – só o conjunto dos acrílicos de Ângelo de Sousa obteve c. 60% do valor total (€221.500) e 82% de lotes vendidos dentro do género (14 peças vendidas de um total de 17).

O conjunto dos óleos obteve o segundo maior volume de vendas, embora muito distante do valor referido anteriormente: €57.500. Note-se que o tipo de pintura que está referido na Fig. 89 como Outro é exactamente a pintura *Sem Título* em acetato de polivinilo e pigmentos sobre cartão prensado que obteve o valor de martelo mais alto de todos. A mediana do conjunto das pinturas é €1.900.

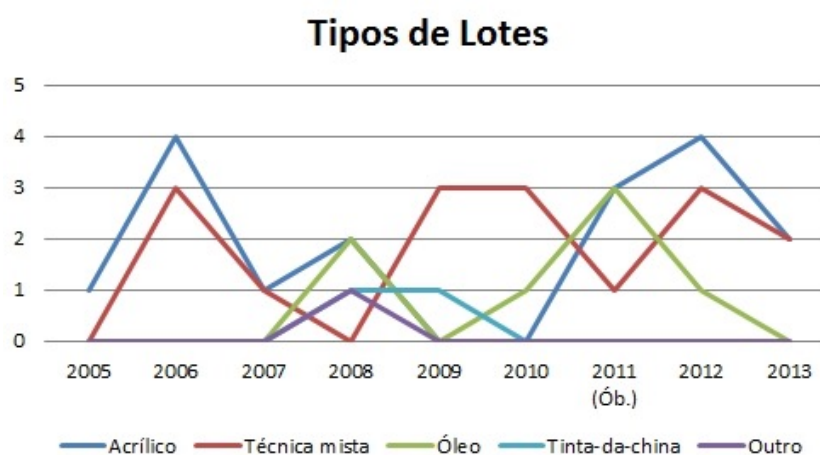


Fig. 89 – Tipos de lotes a leilão

Na Fig. 90 verifica-se o nível da presença dos lotes da autoria de Ângelo de Sousa a leilão. A relação entre o número de lotes a leilão deste autor e o número de vendidos é muito próxima, começando a diferença a acentuar-se progressivamente a partir do ano de 2011. A tendência do volume de vendas acompanhou o número de lotes vendidos até 2009, o ano com o valor mais baixo: €10.610 (e imediatamente a seguir ao ano que proporcionou os melhores resultados, 2008 com €92.800). A partir desse momento, o volume anual de vendas voltou a aumentar até um novo pico em 2011 (€70.400, obtido durante o ano de falecimento do artista) que mais uma vez antecedeu uma tendência descendente que se manteve até 2013, apesar de o número de vendidos se ter mantido estável durante os últimos três anos analisados (7 lotes em cada ano).

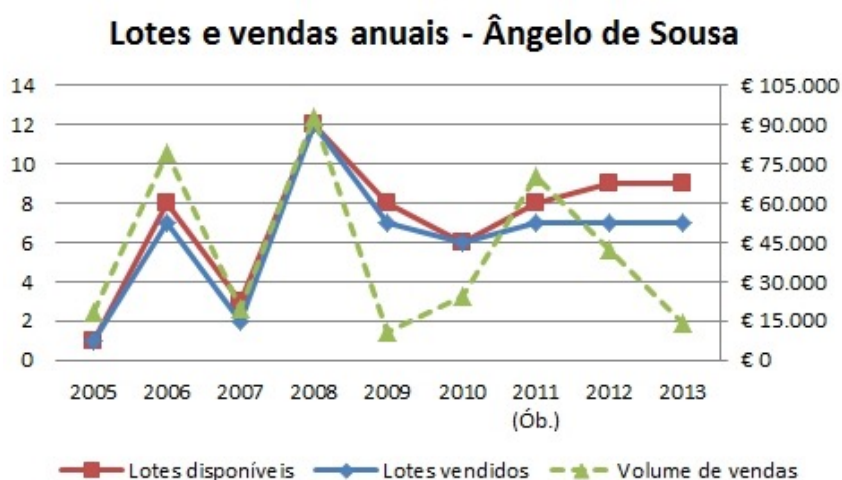


Fig. 90 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## José Domínguez Álvarez

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€367.390	48	37 (77%)	€9.929,46	€5.000	€20.000	€40	€75.000	€14.236,72

Fig. 91 – Resumo de dados relativos a José Domínguez Álvarez

Alvarez nasceu no Porto em 1906. Aos 20 anos iniciou os estudos em Arquitectura na Escola Superior de Belas-Artes do Porto. Dois anos mais tarde Alvarez muda para Pintura. As notas obtidas pelo artista quando completou o curso em 1940 permitiram-lhe obter trabalho como professor na Escola Industrial Infante D. Henrique no Porto.

Em 1936, ano em que o artista de ascendência espanhola realizou a sua primeira exposição individual no Salão Silva Porto, foi também o ano em que Alvarez obteve a nacionalidade portuguesa de forma a escapar à Guerra Civil Espanhola. Apesar disso as suas referências artísticas permaneceram sempre espanholas, nomeadamente a pintura de El Greco assim como as atmosferas inquietantes e abandonadas comuns aos mestres da Galiza. Para Emília Ferreira (2004b: 18) a pintura de Alvarez cruza esses universos pesados com a própria realidade do artista e a produção do artista atravessa três momentos: o período “vermelho” que se iniciou em 1927 e no qual o pintor utilizou uma paleta mais alegre de cores junto com negros, cinzentos e brancos, em 1930 o artista experimentou o abstraccionismo utilizando uma paleta quase “festiva”, principalmente nas suas aquarelas onde experimentou também algumas técnicas cubistas. A fase seguinte, influenciada pelos mestres espanhóis que Alvarez admirava, ficou marcada por imagens intensas e inquietantes. Além da pintura Alvarez publicou também diversos textos relacionados com teoria da arte.

Alvarez faleceu em 1942 vítima de tuberculose.

O conjunto dos lotes da autoria de Alvarez que foram vendidos somaram o 18º maior volume de vendas do conjunto de artistas listados (€367.390). O valor mínimo de €40 foi obtido com a venda de um desenho sobre papel e o máximo de €75.000 com a venda de um óleo sobre tela. A maior parte dos lotes que encontraram comprador foram vendidos por valores de martelo superiores às estimativas máximas (15 lotes, 31% do total de lotes a leilão) ou entre a estimativa mínima e

máxima (11 lotes, 23% do total). A mesma quantidade de obras foi retirada sem comprador (11 lotes – 23% do total).

Em relação às datas de produção das obras torna-se impossível distinguir períodos já que 96% das obras a leilão (46 lotes) não possuíam data definida. As duas únicas obras datadas foram produzidas durante a década de trinta e obtiveram um volume total de vendas de €35.000.

Três obras distinguem-se das outras por terem obtido valores de martelo superiores a €30.000: um óleo sobre tela denominado *Vista de Ponte de Lima*, sem data definida e que obteve €75.000 a leilão no ano 2006 (Fig. 92), uma *Paisagem* também óleo sobre tela e sem data definida que chegou aos €38.000 em 2007 e um óleo sobre tela colada sobre madeira denominado *Carroça* e sem data definida que alcançou €35.000 num leilão realizado em 2009.

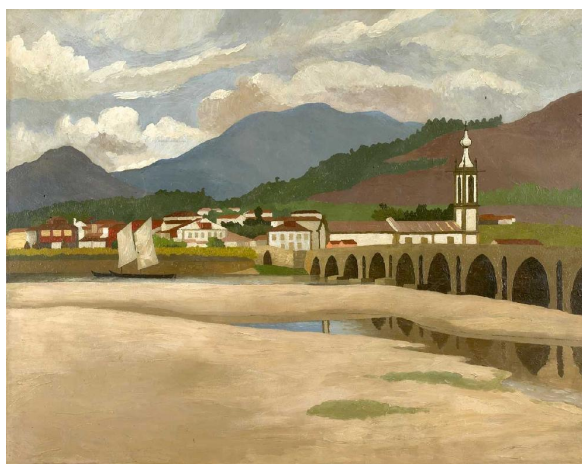


Fig. 92 – Alvarez, *Vista de Ponte de Lima*, s.d.,  
77x97cm, óleo sobre tela

Conforme indiciado pelas três peças referidas, o tipo de obra de Alvarez mais comum a leilão foi o óleo. Entre 2005 e 2013 estiveram 30 óleos a leilão e foram adquiridos 22 gerando um volume total de vendas de €336.400. O segundo valor mais alto foi obtido pela venda de apenas um guache que obteve €20.000 e apesar de terem sido vendidos 12 desenhos dos 13 de Alvarez que estiveram a leilão, o volume total de vendas foi apenas €2.490. A Fig. 93 ilustra a presença de óleos e desenhos de Alvarez a leilão, os dois tipos de obra que estiveram disponíveis para compra em maior número e cujos picos foram obtidos nos anos 2008 e 2011 respectivamente. Como todos os lotes vendidos foram pinturas a mediana corresponde ao valor mencionado anteriormente: €5.000.

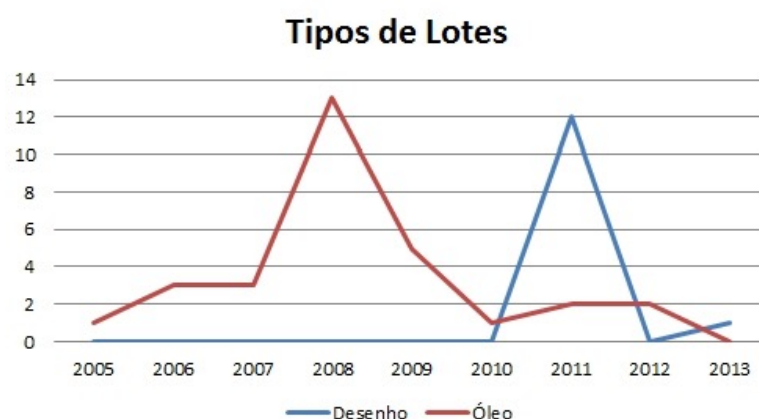


Fig. 93 – Tipos de lotes a leilão

Como se pode observar na Fig. 94 a quantidade de lotes vendidos acompanha proximamente o aumento ou a descida da quantidade de peças disponíveis a leilão em cada ano apesar de a taxa total de retirados ser 23% (11 lotes). Já o volume de vendas de cada ano nem sempre acompanha a tendência da quantidade de lotes disponíveis a leilão. 2006 foi o ano com o volume de vendas mais elevado e que nunca voltou a ser igualado (€132.000). Até 2011 as oscilações acompanharam as tendências do número de peças a leilão. Em 2012 o volume de vendas voltou a subir em relação ao ano anterior apesar do número de lotes ter diminuído. Já em 2013 o volume de vendas desceu para o seu valor positivo mínimo (obtido por um desenho de Alvarez vendido por €500).

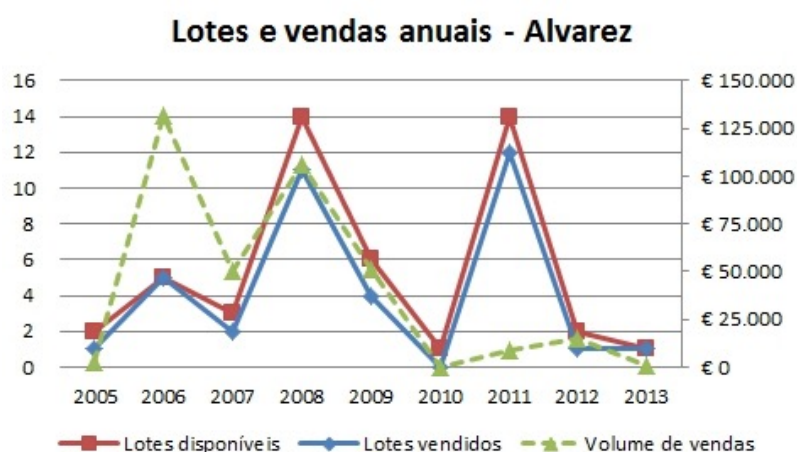


Fig. 94 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas



## Mário Eloy

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€340.800	22	12 (55%)	€28.400	€14.500	-	€800	€120.000	€33.829,47

Fig. 95 – Resumo de dados relativos a Mário Eloy

Mário Eloy de Jesus Pereira nasceu no ano de 1900. Cedo desenvolveu gosto pelas artes – os seus avôs eram actores e o seu pai ourives – chegando mesmo a frequentar aulas de teatro. De 1913 a 1915 frequentou a Escola de Belas-Artes de Lisboa mas, desiludido pelo ensino académico, optou por viajar para Madrid com 19 anos escapando assim às pressões familiares para que seguisse carreira como empregado bancário.

Em 1924, regressa a Portugal participando pela primeira vez no Salão da Ilustração Portuguesa. No final da década parte para Paris levando mais tarde tudo o que aí aprendeu para Berlim e adaptando esse conhecimento à realidade artística alemã. Aí Eloy abraça o Expressionismo escrevendo para diversas revistas alemãs. Em 1932 regressou a Portugal participando na exposição Artistas Independentes.

O início da Segunda Grande Guerra levou a que a sua esposa e filho fugissem para a Holanda e a produção artística de Eloy entra numa fase cada vez mais distante da realidade reflectindo a sua vontade de escapar de um contexto nacional e internacional bastante negro. Na opinião de Rita Côrte Ferreira (2004: 32-33) o nascimento de Eloy marca também o nascimento do segundo Modernismo Português. “*Autodidacta irreverente*”, reflectiu na sua produção artística preocupação social e grande atenção à actualidade e, em particular, ao sofrimento provocado pela Segunda Grande Guerra.

Em 1945 a doença debilitante que afligia o artista força o seu internamento na casa de saúde do Telhal e em 1951 Mário Eloy acaba por falecer.

No conjunto dos 50 artistas listados, o volume total de vendas dos lotes de autoria de Eloy é o 19º mais alto (€340.800). O valor mínimo de €800 foi obtido com a venda de um desenho sobre papel e o máximo de €120.000 com a venda de um óleo sobre tela. De notar que nenhum valor de martelo se repetiu e portanto não existe valor de moda.



Do total de lotes a leilão da autoria de Mário Eloy, 23% (5 lotes) foram adquiridos pelos valores mínimos atribuídos pelas leiloeiras e o mesmo número de peças (3 lotes – 14% do total a leilão) foram vendidos por valores de martelos entre as estimativas ou superiores à estimativa máxima definida pelas casas leiloeiras.

A maioria das peças a leilão do artista não possuíam data definida (86% – 19 lotes) e é aí que se encontra o volume de vendas mais alto: €213.800. Além dessas obras apenas dois lotes datados da década de trinta foram também vendidos obtendo o valor restante do volume total de vendas: €127.000. A taxa de retirados foi 45% do total (10 lotes).

Apenas 12 lotes da autoria de Mário Eloy encontraram comprador durante o período de 2005 a 2013 e destes sobressaíram três peças por terem obtido valores de martelo iguais ou superiores a €50.000: o óleo sobre tela datado de 1930 e denominado *O Comboio* obteve €120.000 num leilão realizado no ano 2005 (Fig. 96), em 2006 outro óleo sobre tela, representando uma menina sentada e *Sem Título*, datado de 1927, obteve o valor de martelo €60.000, por fim, outro óleo sobre tela datado de 1929 e denominado *O poeta António Navarro* chegou ao valor de martelo de €50.000 num leilão de 2007.



Fig. 96 – Mário Eloy, *O Comboio*, 1930, 45,5x54,5cm, óleo sobre tela

Os três lotes com o valor de martelo mais elevado ilustram o facto de os óleos serem o tipo de peça mais comum de Eloy a leilão. Foi o tipo de pintura com maior número de lotes disponíveis ao público (11 lotes), com maior número de vendas (7 lotes) e com o volume de vendas mais alto: €327.000. O segundo volume de vendas mais alto foi €13.000, alcançado com a venda de quatro tintas-da-china. Como todas as obras a leilão foram pinturas a mediana é a mesma referida anteriormente: €14.500.

A Fig. 97 mostra a distribuição dos diversos tipos de lote por ano: se até 2009 foram os óleos o tipo mais comum de obra a leilão, em 2012 e 2013 foram as tintas-da-china. 2009 foi o ano com mais obras de Mário Eloy a leilão embora entre 2005 e 2013 nunca tenham estado mais de cinco lotes disponíveis ao público num ano.

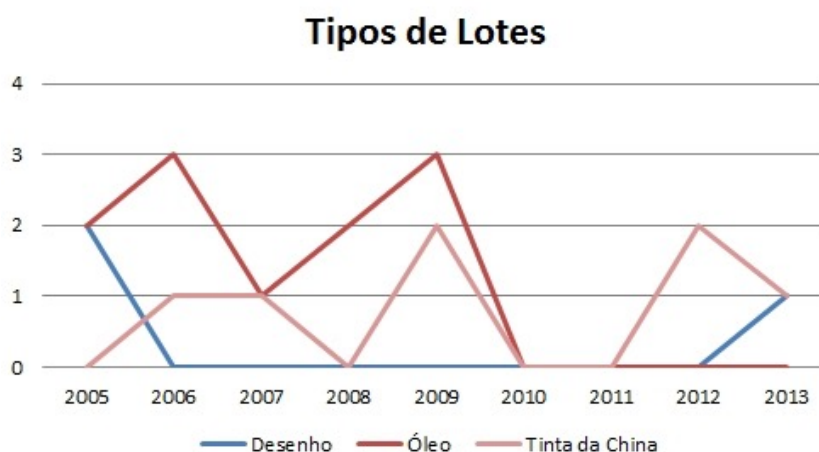


Fig. 97 – Tipos de lotes a leilão

Verificando a Fig. 98 é possível comparar a quantidade de lotes disponíveis a leilão e vendidos ao longo dos anos assim como o volume de vendas de cada ano.

Estiveram sempre poucas peças a leilão e em 2006 e 2007 foram vendidas todas. Em 2010 e 2011 não estiveram nenhuma peças da autoria de Mário Eloy a leilão e se em 2012 já existiam lotes mesmo assim nenhum encontrou comprador sendo que apenas em 2013 se voltou a vender uma obra da autoria de Eloy.

Também o volume de vendas esteve quase sempre em declínio depois dos anos de 2005 e 2006, os melhores em termos de valores (€120.800 e €121.800 respectivamente).

Em 2009 registou-se uma pequena subida no volume de vendas em relação ao ano anterior mas logo desceu a zero nos três anos seguintes. Apenas em 2013 se realizou a venda de uma peça do autor: uma tinta-da-china que obteve €1.200.

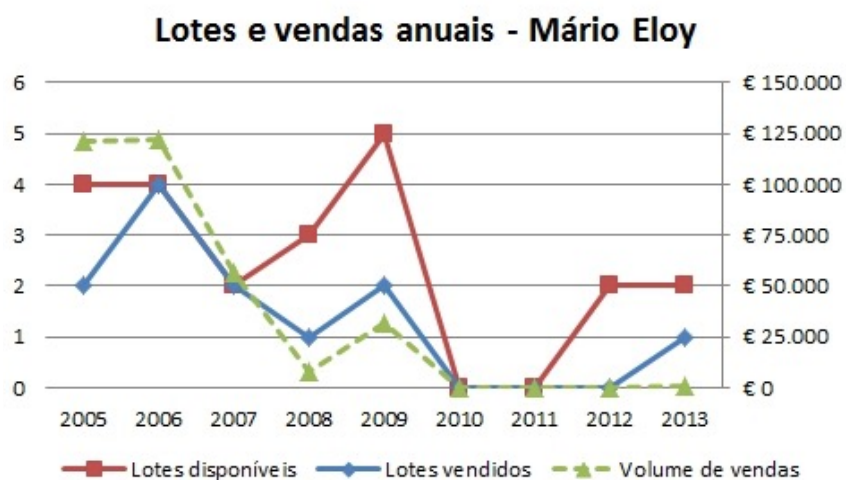


Fig. 98 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## João Cutileiro

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€336.290	279	198 (71%)	€1.698,43	€400	€400	€50	€40.000	€4.311,28

Fig. 99 – Resumo de dados relativos a João Cutileiro

João Cutileiro nasceu no ano de 1937 na cidade de Lisboa e desde muito novo, começou a frequentar os estúdios de outros artistas nacionais, aprendendo aos poucos a desenhar, a misturar cores e texturas e a trabalhar a escultura em pedra. Tinha apenas 14 anos quando realizou a sua primeira exposição individual numa loja de máquinas de costura em Reguengos de Monsaraz. Dois anos mais tarde, iniciou os estudos na Escola Superior de Belas-Artes de Lisboa, onde só permaneceu durante dois anos, já que compreendeu rapidamente que a postura academicista e assumidamente próxima dos ideais estéticos do Estado Novo da escola o limitariam. Esta questão facilitou a opção do artista em se mudar para Londres, inscrevendo-se na Slade School of Fine Art (Oliveira, 2004b: 138). Cutileiro permaneceu naquela escola entre 1955 e 1959, onde recebeu aulas de Henry Moore, “o escultor mítico da sua geração” (França, 2004: 172) e conseguiu tornar-se assistente de Reg Butler. Só no ano de 1970 regressou de forma permanente a Portugal, passando a viver em Lagos até ao ano de 1985, embora tenha vindo sempre a expor no país desde 1961.

Foi também durante os anos sessenta que o artista compreendeu o potencial de utilizar máquinas eléctricas para trabalhar a pedra. As novas possibilidades criativas e financeiras possibilitadas pela utilização deste tipo de máquinas apresentaram-se a Cutileiro durante uma visita sua a uma fábrica de mármore em Lagos e, a partir desse momento, deixou a cerâmica, passando a trabalhar exclusivamente em mármore e pedra. Para Filipa Oliveira (2004b: 138), esta fase de produção do artista tinha como base a ambiguidade entre a arte realizada pelo homem e a força da natureza e caracterizava-se pela oposição entre os valores clássicos e modernos da escultura. É ainda durante os anos sessenta que Cutileiro define o tema que irá dominar a sua produção criativa: o erotismo, livre de tabus e de qualquer tipo de lastro moral e que, para José-Augusto França (2004: 173), é um “*jogo sensual e erótico que se multiplica em toda a obra do escultor*”. Segundo Filipa Oliveira (2004b: 138), esta sensualidade é particularmente expressa através da figura feminina mas não só, Cutileiro pretende também que esteja patente tanto

através da natureza tátil dos seus trabalhos como de uma forma provocadora, através de um elemento de *voyeurismo* inerente à obra e ao espectador.

Em 1985, o artista mudou-se para Évora, tendo desde então participado em diversas exposições na Alemanha, Europa e nos Estados Unidos, além das nacionais. França (2004: 172) assume que o artista tem uma produção variada, com variada exigência já que *“tudo sai das mãos hábeis de Cutileiro com uma facilidade provocatória”* e que o artista se destaca *“pela enormidade da sua obra, figurativamente original desde os seus princípios, no início dos anos sessenta”*.

De opinião semelhante é Filipa Oliveira (2004b: 138) que considera a técnica de Cutileiro inovadora, graças à articulação de diversos elementos diferentes que visam gerar tensão no próprio “coração” da peça. Segundo Oliveira, todo o percurso artístico de Cutileiro está marcado por diversas mudanças de direcção, provocadas maioritariamente por questões técnicas, logísticas e económicas que o artista foi encontrando e ultrapassando ao longo da sua carreira. Ou seja, não se trata de um percurso planeado ou meditado e, sim, de uma consequência e um “tributo” ao experimentalismo da parte de Cutileiro (*idem*).

Filipa Oliveira considera que o objectivo principal do artista foi sempre aprofundar as capacidades expressivas encontradas no material de suporte, em particular na pedra, e que toda a controvérsia gerada por algumas das suas esculturas públicas anunciava a ruptura que acabou por se dar durante os anos oitenta no campo da escultura nacional.

Além do seu percurso artístico, João Cutileiro desempenhou também o papel de professor na Escola da Pedra em Lagos, espaço frequentado por artistas como José Pedro Croft e Manuel Rosa, entre outros.

A importância de João Cutileiro no mercado leiloeiro nacional é bem patente no volume total de vendas que as peças da sua autoria obtiveram a leilão (€336.290). Se considerarmos esse valor, o artista fica na 20ª posição entre os artistas que compõem a lista. O valor mínimo de €50 foi obtido pela venda de uma serigrafia e o máximo de €40.000 pela venda de uma escultura.

De todas as obras da autoria de Cutileiro que estiveram a leilão, 29% (81 peças) foram retiradas e as que encontraram comprador foram vendidas principalmente (84 peças, 30% do total de lotes) pela estimativa mínima definida pela casa leiloeira. Dos restantes lotes, 52 (19% do total) obtiveram um valor de

martelo superior à estimativa máxima e 49 (18% do total de peças a leilão) foram vendidos por valores entre as estimativas atribuídas pela casa leiloeira.

No caso dos lotes da autoria de João Cutileiro, 60% não tinha data definida (167 obras) e foi esse conjunto de peças que alcançou a fasquia principal do volume total de vendas (€268.430, 80% do total). De resto, os períodos de que mais lotes estiveram disponíveis foram as décadas de oitenta, noventa e 2000 (17, 29 e 58 lotes a leilão respectivamente). A quantidade de lotes vendidos aumentou também de forma crescente entre estes períodos de produção do artista plástico (12, 21 e 50 lotes vendidos em cada um dos anos).

Do total de lotes a leilão, houve três que sobressaíram no período em análise, pelos valores de martelo que alcançaram (superiores a €15.000), todos em leilões diferentes mas realizados no mesmo ano de 2006: duas figuras femininas em várias pedras de mármore, *Sem Título* e sem data definida obtiveram €40.000 (Fig. 100); a escultura em várias pedras de mármore denominada *Vénus Naissant des Vêtements* e datada de 1993 chegou aos €23.000 e, por fim, outra escultura em pedra e metal, *Sem Título* e de data indefinida, obteve €19.000 de valor de martelo.

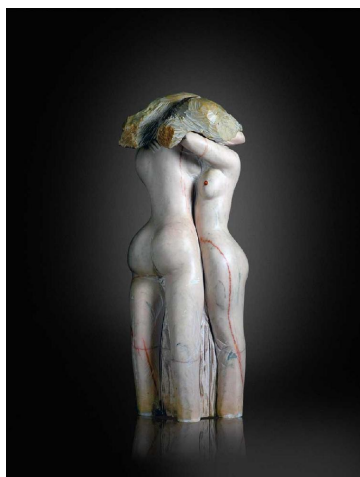


Fig. 100 – João Cutileiro, *Sem Título*, s.d., 164cm, várias pedras de mármore

Tal como se pode observar na Fig. 101, apesar da grande diversidade de peças a leilão de João Cutileiro, a grande maioria dos lotes foram esculturas, sendo que este tipo de obra obteve 92% do volume total de vendas de lotes da autoria de Cutileiro (€308.090). As tintas-da-china foram o segundo tipo de lote mais representado a leilão (com 59 lotes), mas o volume total de vendas deste género é

residual se comparado com o das esculturas (apenas €17.840). A mediana do conjunto das esculturas é de €500 e a mediana do conjunto das pinturas é de €300.

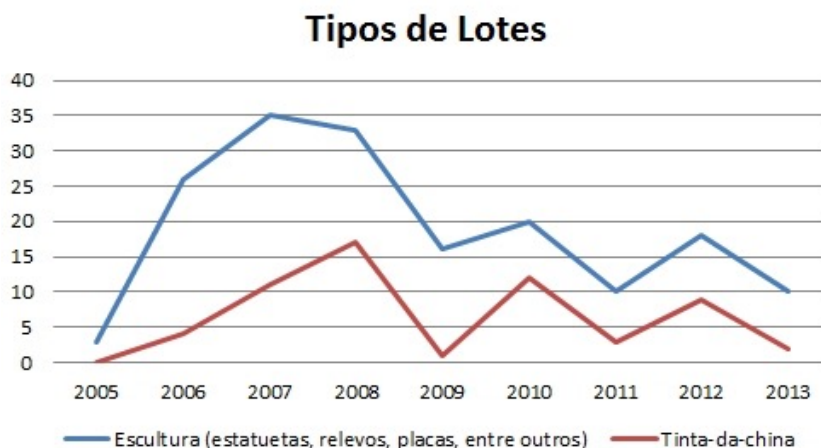


Fig. 101 – Tipos de lotes a leilão

Na Fig. 102 pode-se verificar a prestação dada pelos lotes da autoria de João Cutileiro a leilão. Em relação ao volume anual de vendas, o ponto mais alto foi alcançado no ano de 2006 (com €128.250) sendo que, logo a partir desse ano, se iniciou uma tendência decrescente que continuou até 2010 e que só foi contrariada no ano de 2009. Durante os três últimos anos já a tendência do volume anual de vendas tem sido crescente de ano para ano embora gradual. Não é possível vislumbrar uma relação directa entre o número de lotes disponíveis ou vendidos e o volume de vendas, já que o aumento ou diminuição da quantidade aparentemente não obteve correspondência no volume total de vendas.

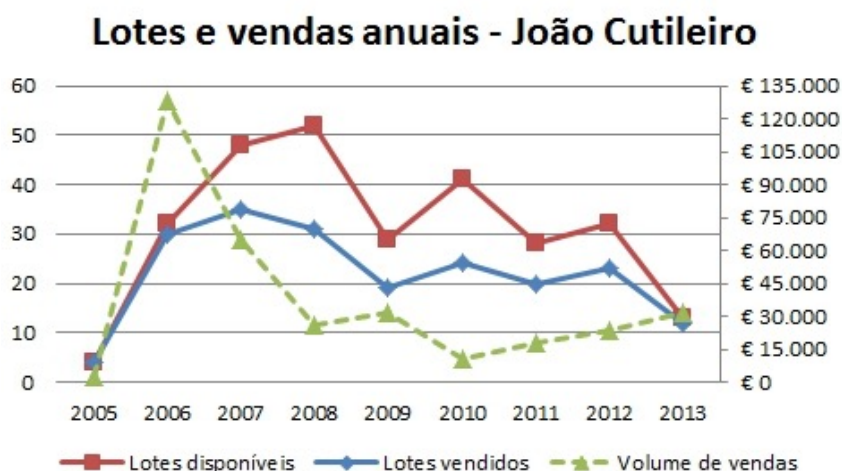


Fig. 102 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas



## Álvaro Lapa

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€313.850	60	32 (53%)	€9.807,81	€8.000	€13.000	€100	€30.000	€7.918,93

Fig. 103 – Resumo de dados relativos a Álvaro Lapa

Álvaro Lapa nasceu em Évora no ano de 1939. Em 1956 matriculou-se na Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, embora em 1960 tenha começado a frequentar o curso de Filosofia que viria a concluir no Porto em 1975 (Sardo, 2011: 143).

Autodidacta, Lapa começou a ter contacto com a pintura moderna através de aulas de desenho com António Charrua. Em 1961, viaja até Paris, obtendo contacto com artistas próximos do surrealismo assim como com a arte da América do Norte. Em 1962 conheceu António Areal – que se tornaria uma das suas principais referências – mas foram os primeiros trabalhos do seu amigo Joaquim Bravo que o inspiraram para a pintura. Logo em 1964 Álvaro Lapa conseguiu a sua primeira exposição nacional. Durante este período, a pintura de Lapa possuía tendências abstractas e informais (Soares, 2010).

Após uma viagem pela Europa em 1970, o artista muda-se para o Porto em 1973, leccionando Estética na Escola Superior de Belas-Artes da cidade. Para Helena de Freitas (2004b: 158-159), o trabalho de Álvaro Lapa neste período desenvolve-se em séries narrativas sucessivas. A ligação entre as séries é mostrada por uma forma orgânica, que se repete e é reconhecível mesmo se metamorfoseada. Para Freitas (*idem*), o artista plástico trabalha com um número limitado de formas e símbolos, com as quais constrói uma rede temática de onde desenvolve a sua produção artística. Álvaro Lapa desenvolveu também trabalho escrito autónomo – ensaios, estudos, poesia, entre outros – embora a pintura e a escrita nunca tenham estado totalmente separados na produção plástica do artista. Na opinião de Delfim Sardo (2011: 94) as pinturas do artista são produzidas utilizando “*processos de pensamento oriundos da literatura, da filosofia, da experiência pessoal e que, portanto, se contorcem no interior das imagens*”.

Álvaro Lapa faleceu no Porto no ano de 2006, deixando uma “*presença poética que paira, discretamente, sobre muitas das criações de artistas da geração seguinte à sua*” (França, 2004: 168). Também no mercado leiloeiro nacional o artista marcou



posição. O volume total de vendas de peças da sua autoria a leilão foi um dos mais elevados (€313.850) e se considerarmos este critério, Lapa fica na 21ª posição entre os artistas listados. O valor mínimo de €100 foi obtido com a venda de uma serigrafia e o máximo de €30.000 com a venda de uma técnica mista com colagens sobre tela. Do total de lotes do artista plástico a leilão, 47% foi retirado (28 peças) e, dos que foram vendidos, a maior parte (12 peças, 20% do total a leilão) obteve um valor de martelo entre as estimativas definidas pelas casas leiloeiras. Já 17% do total de lotes (10 peças) foi adquirido pela estimativa mínima.

Das obras de Álvaro Lapa a leilão, mais de metade (57%, 34 peças) não tinham data definida e foi esse conjunto o que somou a maior fatia do volume total de vendas (€186.600). Dos lotes datados, encontraram-se a leilão mais obras produzidas pelo artista durante a década de sessenta e setenta (8 e 10 peças respectivamente), mas os períodos que geraram maior volume total de vendas (com a venda de apenas 4 lotes cada) foram a década de setenta e oitenta (com €60.750 e €32.400 respectivamente).

De todas as peças vendidas, houve cinco que sobressaíram pelo seu valor de martelo (igual ou superior a €20.000). As três que obtiveram os valores mais altos foram precisamente produções do autor durante a década de setenta: o valor mais alto (€30.000) foi conseguido num leilão realizado em 2007 por uma técnica mista com colagens sobre tela denominada *Toda uma história deslocada para prova que as bandas funerárias da vida eram brancas* – 5, e datada de 1972 (Fig. 104); em 2010, um acrílico sobre platex, datado de 1973 e *Sem Título* obteve €26.000; e, noutro leilão realizado em 2007, um óleo sobre platex, sem data definida e *Sem Título*, obteve €24.000. As outras duas obras recordistas, ambas sem data de criação definida, tinham o mesmo título: *A vida de Mozart* – um óleo sobre tela que chegou aos €22.000 num leilão realizado em 2010 (diferente do referido anteriormente) e uma técnica mista com colagens sobre madeira que chegou aos €20.000 num leilão de 2009.



Fig. 104 – Álvaro Lapa, *Toda uma história deslocada para prova que as bandas funerárias da vida eram brancas – 5*, 1972, 81x99,5cm, técnica mista com colagens sobre tela

Na Fig. 105 é possível verificar a presença dos tipos de obras mais comuns a leilão de Álvaro Lapa.

Os acrílicos, as técnicas mistas e os óleos foram os tipos de obras mais presentes a leilão e, conseqüentemente, foram os mais vendidos (15 acrílicos dos quais se venderam 7, 18 técnicas mistas das quais 11 foram vendidas e 21 óleos dos quais 10 foram vendidos).

De todos os tipos, os que originaram o maior volume de vendas foram os óleos (com €140.500). A mediana destes e de outros tipos de pintura é €8.250.

Além das pinturas, apenas duas serigrafias estiveram a leilão, obtendo uma mediana de €175.

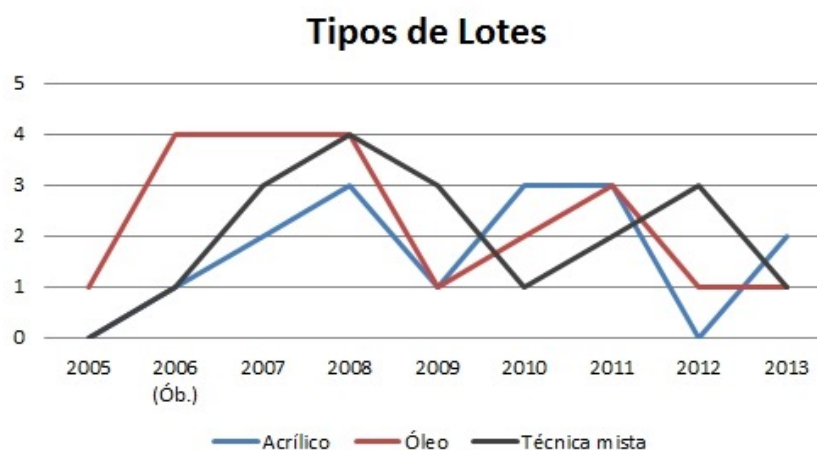


Fig. 105 – Tipos de lotes a leilão

As tendências de mercado dos lotes da autoria de Álvaro Lapa estão patentes na Fig. 106.

Entre 2007 e 2011, a diferença entre o número de lotes disponíveis a leilão e o número de peças compradas aumentou – registando-se uma maior oferta do que procura – e só a partir de 2012 é que os dois valores se voltaram a aproximar.

O volume de vendas obteve três picos de valor: em 2007, que foi o ponto mais alto (€90.250), em 2010 (com €50.100) e em 2012 (com €21.000). Contudo, os volumes anuais de vendas obtidos foram cada vez menores. Foi exactamente o ano de 2013 que registou o menor volume de vendas obtido pelos lotes de autoria de Álvaro Lapa: €6.400.

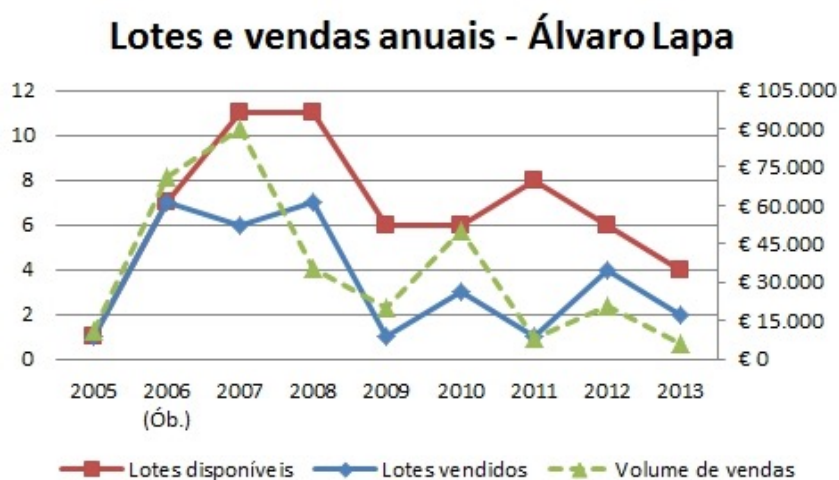


Fig. 106 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## João Vieira

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€306.920	93	52 (56%)	€5.902,31	€4.500	€10.000	€80	€32.000	€5.703,68

Fig. 107 – Resumo de dados relativos a João Vieira

João Vieira nasceu em Trás-os-Montes no ano de 1934. Matriculou-se na Escola Superior de Belas-Artes de Lisboa em 1952, mas, dois anos depois, desiludido com o ensino académico, decidiu abandonar o curso e deixar de pintar, regressando à sua terra natal. Mais tarde, o artista regressou a Lisboa, reiniciando também a sua actividade artística, embora mantivesse o objectivo de se distanciar dos movimentos artísticos de outros grupos, tal como dos ideais do regime salazarista.

Em 1956, realizou a sua primeira exposição colectiva e, no ano seguinte, partiu para Paris, onde se tornou num dos fundadores do grupo KWY (com René Bertholo, Lourdes Castro, Gonçalo Duarte, José Escada, Christo e Jan Voss). Em 1959, Vieira realizou a sua primeira exposição individual e, no mesmo ano, recebeu uma bolsa da Fundação Calouste Gulbenkian que lhe permitiu fixar-se em Paris – onde continuou a colaborar com o grupo KWY, tendo trabalhado também com Arpad Szenes (Ramos, 2004b: 224).

Em 1964, após um curto período em Portugal, Vieira regressa ao estrangeiro – passando de novo por Paris e, desta vez, também Londres, onde contactou com outros artistas nacionais residentes na capital inglesa: Alberto de Lacerda, Paula Rego, Menez, Bartolomeu Cid, Mário Cesariny e João Cutileiro. A partir de 1967, o artista começou a trabalhar em cenografia e, depois da revolução de 1974, regressou a Portugal para dedicar-se ao ensino e à cultura (Ramos, 2011b).

Além da pintura e da cenografia, Vieira realizou trabalhos em outras áreas como a escultura, o teatro, as *performances* e o *design*. Mas Ana Filipa Ramos (2004b: 224), destaca também o interesse do artista plástico pelas possibilidades criativas e visuais das letras (talvez devido ao facto dos seus pais serem professores da Primária), tornando as características primárias da ortografia na base da sua pintura.

Apesar da influência da poesia experimental, do *graffiti*, da *Pop*, e do Letrismo Francês dos anos cinquenta, este artista plástico apenas deu importância aos

valores formais da escrita. Também na opinião de Delfim Sardo (2011: 68), toda a obra de Vieira reflecte a sua atracção pelas palavras, sendo que o próprio artista teria admitido que a sua maior influência era Cesário Verde, poeta autor do verso: "Pinto quadros por letras, por sinais".

João Vieira faleceu no ano de 2009.

Vieira possui uma presença forte no mercado leiloeiro nacional, já que as obras da sua autoria alcançaram o 22º lugar no que se refere aos volumes totais de vendas mais elevados de todos (€306.920). O valor mínimo de €80 foi obtido com a venda de uma serigrafia e o valor máximo de €32.000 com a venda de um acrílico sobre tela. A maior parte dos lotes da autoria do artista plástico que foram vendidos a leilão obtiveram valores de martelo correspondentes à estimativa mínima atribuída pela casa leiloeira (28 peças, 30% do total de lotes a leilão), ou situados entre as estimativas mínima e máxima (14 peças, 15% de todas as obras de João Vieira a leilão). No entanto, 44% do total de lotes (41 peças) foi retirado de leilão sem comprador.

Apenas 10% do total de lotes não estava datado (9 peças). Do restante, foi a produção artística de João Vieira durante as décadas de sessenta, oitenta e noventa a que mais lotes vendeu. O maior volume de vendas foi proporcionado pelo conjunto de obras produzido durante a década de oitenta (€98.050) e, com o segundo valor mais elevado, pelos lotes criados durante a década de sessenta (€94.220). É de notar que as obras criadas a partir de 2000 foram das que mais estiveram a leilão (com 17 peças só ultrapassadas pelas 25 peças da década de oitenta), mas o número de vendidos foi dos menos representativos, tal como o volume de vendas (5 peças vendidas, somando €20.400), que não é comparável com o obtido pelas peças criadas durante as décadas de sessenta ou oitenta.

Quatro lotes se destacaram do conjunto de vendidos pelo valor de martelo que obtiveram (valores iguais ou superiores a €15.000): um acrílico sobre tela, datado de 1968 e com o título *Anagrama Eros-Rose*, que obteve €32.000 num leilão realizado em 2008 (Fig. 108); um óleo sobre tela datado de 1961 e denominado *Quadro para bailar*, que alcançou os €15.000 em 2009; outro óleo sobre tela, *Sem Título* e datado de 1995, que chegou aos €15.000 num leilão de 2010; e, por fim, em 2011, novamente um óleo sobre tela, datado de 1986 e *Sem Título*, que obteve também €15.000. É de sublinhar que as duas peças com o valor de martelo mais elevado

foram produzidas durante a década de sessenta, o segundo período com o volume total de vendas mais elevado.



Fig. 108 – João Vieira, *Anagrama Eros-Rose*, 1968, 200x160cm, acrílico sobre tela

Na Fig. 109 estão representados os tipos de obras de João Vieira mais comuns em leilão. Foram os acrílicos, as técnicas mistas e os óleos que estiveram em maior quantidade nos leilões realizados durante o período estudado (com 10 peças, 12 peças e 43 peças, respectivamente). Destes, foram os óleos os que tiveram a maior presença em leilão e que obtiveram a maior parcela do volume total de vendas (€214.500, c. 70% do valor total). Os acrílicos obtiveram o segundo maior valor (€61.000), embora fosse c. 3,5 vezes inferior ao obtido pelos óleos. A mediana do conjunto destas e outras pinturas do artista é €6.000.

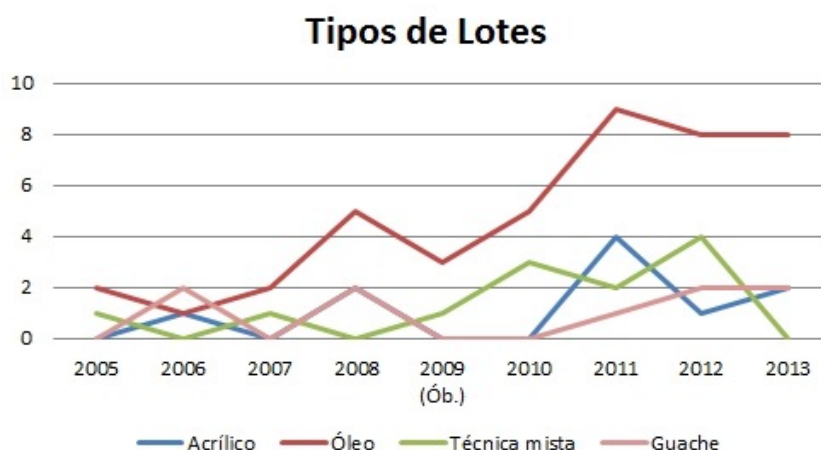


Fig. 109 – Tipos de lotes a leilão

A Fig. 110 demonstra a prestação dos lotes de autoria de João Vieira em leilão durante o período estudado.

O número de lotes vendidos manteve correspondência directa para com a quantidade anual de lotes disponíveis em leilão, ou seja, registaram-se mais vendas quando havia mais lotes disponíveis – e vice-versa. A excepção foi o ano de 2013, momento em que o número de lotes voltou a diminuir, mantendo a tendência do ano anterior mas a quantidade de lotes vendidos aumentou em relação a 2012. Já o volume de vendas manteve um paralelo em relação ao número de lotes vendidos, tendo o momento mais alto em 2011 (com €75.770). O melhor resultado antes desse tinha sido obtido no ano de 2008 (€55.260). Em 2013 a tendência do volume de vendas era novamente crescente depois de ter atingido um dos momentos mais baixos no ano anterior.

De notar que a queda no número de lotes vendidos e no volume de vendas de 2012 seguiu dois dos anos com melhor prestação de valores, o que indica um momento de excesso de oferta.

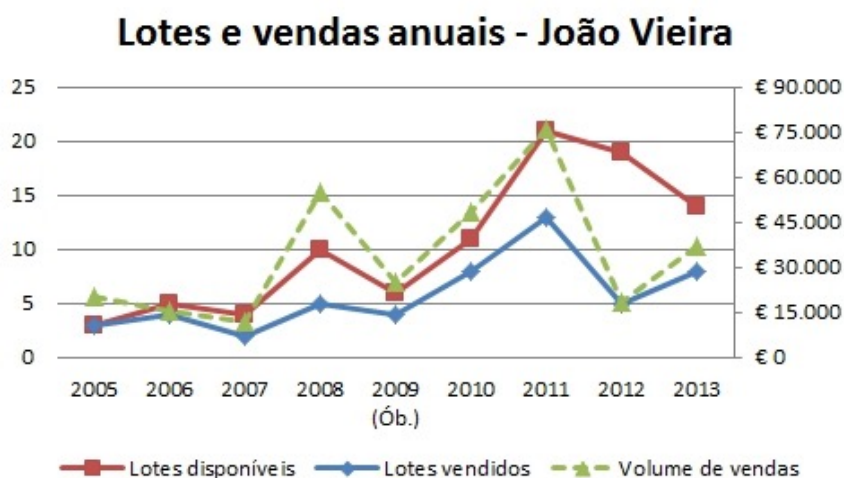


Fig. 110 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Graça Morais

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€306.870	111	81 (73%)	€3.788,52	€1.500	€2.000	€80	€30.000	€6.155,74

Fig. 111 – Resumo de dados relativos a Graça Morais

Graça Morais nasceu em Trás-os-Montes em 1948 e frequentou o curso de Pintura da Escola Superior de Belas-Artes do Porto, tendo-o concluído em 1971. Nesse mesmo ano, começou a ensinar na Escola de Artes Decorativas Soares dos Reis. No ano seguinte, mudou-se para Guimarães numa tentativa de se afastar da vida urbana, e foi aí que realizou a sua primeira exposição individual, em 1974 (Ramos, 2004c: 168-169). Ana Filipa Ramos (*idem*) considera que alguns dos primeiros trabalhos de Graça Morais demonstravam já parte das suas características como artista: a predominância do desenho e do traço rigoroso, a acumulação de figuras transparentes que são frequentemente sobrepostas num fundo branco e as referências a uma memória rural baseada em mitos e rituais particularmente relacionados com o feminino.

No ano de 1975, Graça Morais juntou-se a outros artistas e a um crítico de arte para formar o Grupo *Puzzle*, com o qual participou em diversas *performances* durante os dois anos seguintes. Entre 1977 e 1979, a artista mudou-se para Paris com uma bolsa da Fundação Calouste Gulbenkian, voltando depois para Portugal, afixando-se em Vieira em 1981. Além da pintura, a artista também desenhou cenários e vestuário para o teatro, murais de azulejos, tapeçarias e diversos tipos de ilustrações – *posters*, livros, entre outros (Ramos, 2004c: 168-169).

Para José-Augusto França (2004: 162), os valores inéditos presentes na produção de Graça Morais, “*numa pintura forte e seca, asseguram à obra da artista uma posição de interesse especial no tempo da sua geração, com algo de duro e irredutivelmente nacional na sua poética*”.

Graça Morais encontra-se entre os artistas com maior volume total de vendas de obras a leilão (€306.870), situando-se na 23ª posição. O valor mínimo de €80 foi obtido com a venda de uma serigrafia e o valor máximo de €30.000 com a venda de um pastel e acrílico sobre lona. A maior parte dos lotes da sua autoria que foram vendidos, ficaram na estimativa mínima (25 peças, 23% do total de lotes), alcançaram valores de martelo superiores à estimativa máxima (23 peças, 21% do



total) ou obtiveram valores entre as estimativas definidas pelas casas leiloeiras (22 peças, 20% de todos os lotes). Do total de lotes a leilão, 30 peças (27%) foram retiradas. A principal fatia do volume total de vendas foi obtida por obras produzidas durante a década de oitenta (€104.100, 34% do valor total), já que foi também esse período que teve mais obras disponíveis e vendidas a leilão (43 e 33 peças, respectivamente). A seguir, foram as décadas de noventa e 2000 os períodos de produção que tiveram as maiores quantidades de obras a leilão (28 e 18 peças respectivamente) e a segunda e terceira maior parcela do volume total de vendas (€87.670 obtido pelas obras produzidas nos anos noventa e €51.400 somado pela venda das obras produzidas durante os anos 2000). Apenas 15 peças (14% dos lotes) não tinham data definida. De todos os lotes vendidos, quatro sobressaíram pelo valor de martelo que alcançaram (acima de €20.000): um pastel e acrílico sobre lona, datado de 1984 e com o título *Mapas e o Espírito da Oliveira* que foi vendido em 2006 por €30.000 (Fig. 112); um acrílico, carvão e pastel sobre tela denominado *A Idade do Ouro III* e datado de 1991, que chegou aos €26.000 em 2008; uma tapeçaria da Manufatura de Tapeçarias de Portalegre com o título *Sagrado e Profano*, não datada, que também em 2008 mas noutro leilão, obteve €25.000 como valor de martelo; e, por fim, *Testemunho*, um óleo sobre tela datado de 1992, que chegou aos €23.000 num leilão decorrido em 2006. Destas obras, o valor mais alto de martelo correspondeu a uma obra criada na década de oitenta, das três restantes uma não estava datada e as outras duas foram produzidas durante a década de noventa, ou seja os dois períodos de produção de Graça Morais que obtiveram os maiores volumes de venda.



Fig. 112 – Graça Morais, *Mapas e o Espírito da Oliveira*, 1984,  
163x348cm, pastel e acrílico sobre lona

A Fig. 113 mostra os tipos de obra mais comuns a leilão durante o período analisado. No caso das obras de Graça Morais, foram os desenhos (lápiz, sépia, carvão sobre papel ou cartão, entre outros), as técnicas mistas e os óleos. Destes, foram as técnicas mistas que estiveram a leilão em maior quantidade, obtiveram mais lotes vendidos e alcançaram o volume de vendas mais elevado (34 peças a leilão, das quais 20 foram vendidas somando €118.250). O segundo volume de vendas mais alto foi obtido pelos óleos a leilão (€78.300) embora tenham sido vendidos mais desenhos. A mediana do conjunto de pinturas é €1.800.

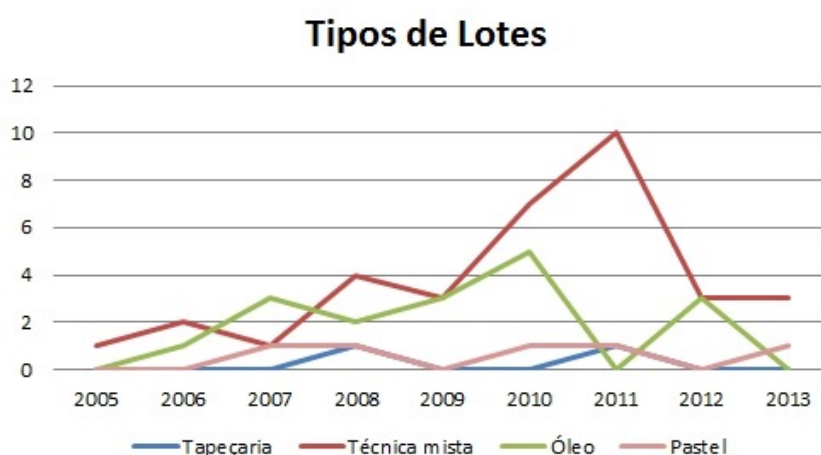


Fig. 113 – Tipos de lotes a leilão

A Fig. 114 mostra as tendências de mercado dos lotes da autoria de Graça Morais a leilão.

Até 2010 a quantidade de lotes disponíveis a leilão aumentou de forma gradual e sempre acompanhada pelo número de obras vendidas. O fim da tendência deu-se em 2011, quando o número de lotes de Graça Morais experimentou um aumento face ao ano anterior que não foi acompanhado pelo número de vendidos, que diminuiu para cerca de metade da oferta disponível a leilão. A partir dessa altura, iniciou-se uma tendência negativa no número de lotes a leilão e vendidos, que continuaria até 2013.

Ao nível do volume de vendas, no período em análise, alternaram-se os bons resultados – sendo 2008 o melhor ano em termos de volume de vendas (€98.250) – com outros mais fracos, sobretudo depois de 2011, altura em que o interesse dos

potenciais compradores pelas obras de Graça Morais presentes a leilão parece esmorecer.

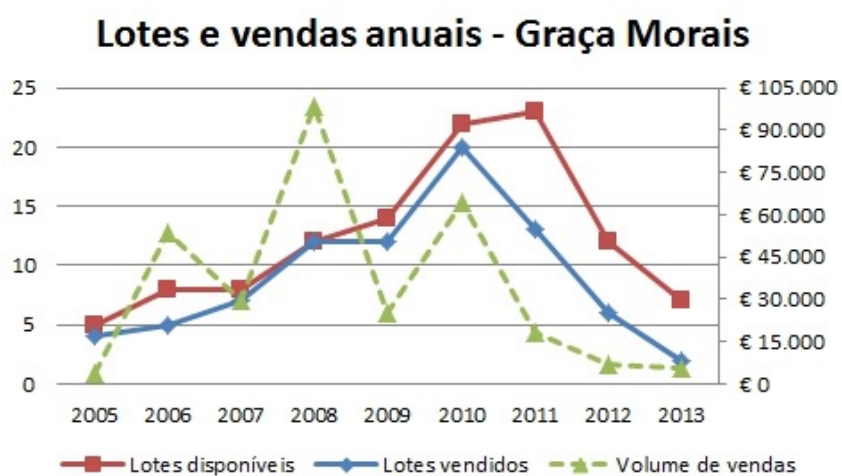


Fig. 114 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Malangatana

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€278.620	102	81 (79%)	€3.439,75	€1.800	€2.000	€100	€17.000	€3.704,14

Fig. 115 – Resumo de dados relativos a Malangatana

Malangatana Valente Ngwenya nasceu em Moçambique no ano 1936 e iniciou os seus estudos na Escola da Missão Suíça de Matalana. Quando esta foi encerrada pela Administração Colonial, o artista prosseguiu os estudos na Escola da Missão Católica de Ntsindya. Já com a terceira classe, começou a trabalhar no Clube de Lourenço Marques como apanha-bolas e, em 1958, passou a frequentar o núcleo de arte, mudando o rumo da sua carreira. Tão só um ano mais tarde, expôs numa colectiva pela primeira vez e, pouco depois, em 1959, conheceu o arquitecto Miranda Guedes, que lhe cedeu a sua garagem como ateliê e passou a adquirir-lhe duas obras por mês, proporcionando-lhe um rendimento superior ao que obtinha no emprego. Assim, Malangatana passou a dedicar-se à arte ao nível profissional e realizou a sua primeira exposição individual em 1961.

Em 1965 o artista foi detido durante 18 meses pela PIDE, sob suspeita de estar relacionado com a FRELIMO. De volta à liberdade, o seu trabalho – presente em várias exposições – começou a mostrar-se estreitamente ligado à realidade que o rodeava, passando a denunciar o colonialismo, mesmo sob forte censura. Em 1971, recebeu uma bolsa da Fundação Calouste Gulbenkian em gravura e cerâmica que lhe permitiu trabalhar em Lisboa. A sua estadia na Europa deu-lhe a hipótese de viajar por vários países, conhecer novas realidades artísticas e estabelecer novos contactos. Mas a produção artística de Malangatana parece ter saído reforçada na ligação à sua terra natal e a essa realidade.

Malangatana manteve-se sempre ligado ao meio cultural e artístico de Moçambique, onde ocupou diversos cargos oficiais que serviam o objectivo de apoiar, dinamizar e desenvolver a realidade artística que o rodeava. A partir de 1985, volta a dedicar-se exclusivamente às artes plásticas<sup>18</sup>. Malangatana faleceu em 2011.

De acordo com Rocha de Sousa (citado em Pamplona, 1988: 34), as pinturas de Malangatana são de uma *“composição muito densa, cheios de estridências*

<sup>18</sup> “Malangatana” in Centro Português de Serigrafia: [www.cps.pt](http://www.cps.pt)

*cromáticas e de matérias rudes” que “contam e cantam a história quotidiana dum povo e revelam o rosto dos fantasmas que emergem dessa história, em risos e gritos de uma vitalidade primitiva”.*

A presença de Malangatana no mercado leiloeiro nacional destaca-se pelo volume de vendas (€278.620), situando-se na 24ª posição. O valor mínimo de €100 foi obtido com a venda de uma impressão sobre papel e o valor máximo de €17.000, com a venda de um óleo sobre tela. Um quarto das obras vendidas em leilão foi adquirido pela estimativa mínima (25 peças) e outro quarto superou as estimativas máximas definidas pela casa leiloeira (também 25 peças), enquanto 23% dos lotes (23 peças) foi adquirido por valores situados entre as estimativas mínimas e máximas. Por outro lado, 21% das peças (21 obras) foi retirado de leilão sem obter comprador.

A maior quantidade de obras vendidas foi produzida pelo artista durante a década de noventa, sendo este também o período com volume de vendas mais elevado (€93.730 obtido com a venda de 28 peças). O segundo período em que mais lotes obtiveram comprador – e que proporcionou também o segundo maior volume de vendas – foi a década de 2000 (€84.580 obtido com a venda de 22 peças). Apenas 4 peças (4% das obras a leilão) da autoria de Malangatana não possuíam data definida.

Cinco lotes sobressaíram de entre os outros por terem alcançado valores de martelo acima dos €10.000 – todos eles adquiridos em leilão após a morte do artista: um óleo sobre tela, datado de 1993 e *Sem Título* obteve €17.000 em 2011 (Fig. 116); um outro óleo sobre tela com o título *Naquela madrugada na aldeia* e datado de 1996 obteve €13.500 em 2012; outro óleo sobre tela *Sem Título* e datado de 1993 chegou aos €13.000 em 2013; uma técnica mista sobre tela denominada *O Enigma* e datada de 2002 alcançou €12.000 em 2011; e, no mesmo leilão, uma outra técnica mista sobre tela, *Sem Título* e datada de 2002 obteve um valor de martelo de €11.000. Todas as obras referidas foram produzidas durante a década de noventa ou de 2000, os períodos que proporcionaram maior volume de vendas.



Fig. 116 – Malangatana, *Sem Título*, 1993, 134x180cm, óleo sobre tela

Os tipos de obras de Malangatana mais comuns a leilão foram as técnicas mistas, os óleos e as tintas-da-china, como se pode observar na Fig. 117. O tipo de obra com a maior quantidade de lotes presentes a leilão foi o óleo (51 peças, das quais se venderam 34), que obteve também a maior fatia do volume total de vendas (€198.850); a segunda maior parcela do valor total foi atingida pelas técnicas mistas, que foram também o segundo tipo de lote vendido em maior número (€48.400, obtido pela venda de 17 peças). A mediana do conjunto das pinturas é €2.000.

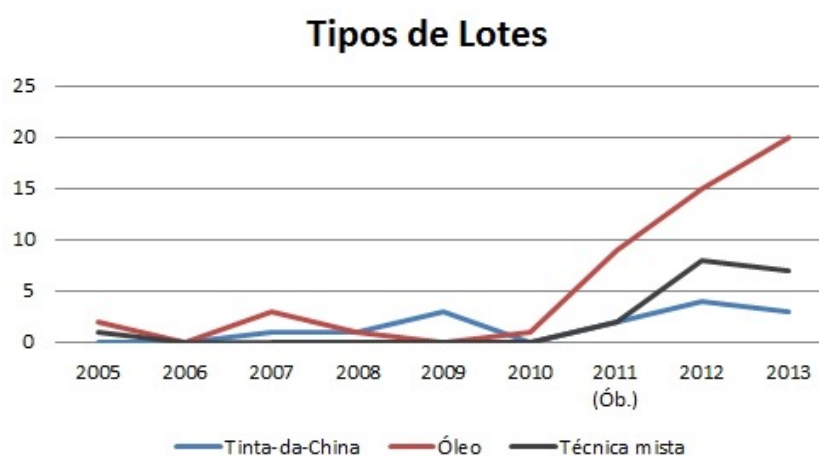


Fig. 117 – Tipos de lotes a leilão

A Fig. 118 mostra que até ao ano de 2010 o número de lotes disponíveis e vendidos da autoria do artista plástico se manteve bastante próximo. A partir de 2011 (ano em que o artista faleceu), os valores começaram a distanciar-se, embora mantendo o paralelo entre número de lotes disponíveis e vendidos. O ano de 2010 marcou também o início de uma tendência crescente no número de lotes que se manteve até 2013. O volume de vendas seguiu a tendência da quantidade de lotes a leilão até 2012, e foi nesse ano que alcançou o valor anual mais elevado (€88.040). Em 2013 o valor diminuiu em relação ao ano anterior, o que tinha sucedido pela última vez em 2009.

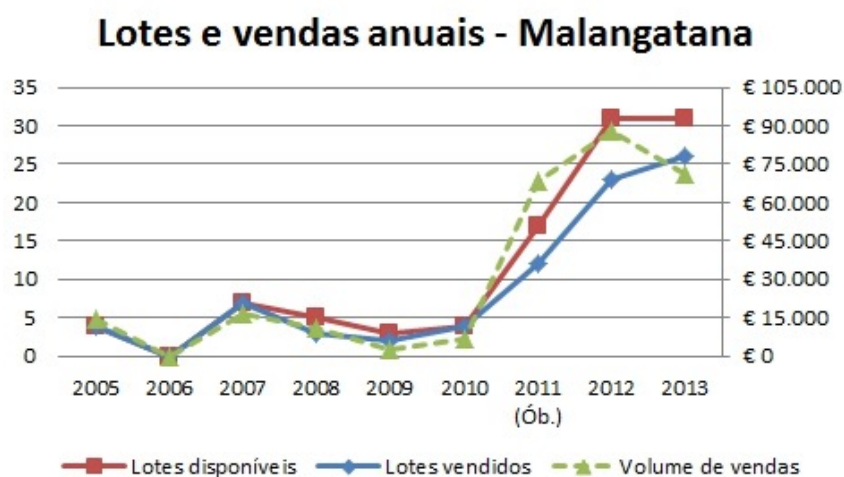


Fig. 118 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas



## Joaquim Rodrigo

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€278.250	58	27 (47%)	€10.305,56	€3.000	€38.000	€200	€38.000	€12.941,88

Fig. 119 – Resumo de dados relativos a Joaquim Rodrigo

Joaquim Rodrigo nasceu em Lisboa no ano 1912. Em 1939 iniciou os seus estudos no Instituto Superior de Agronomia da Universidade Técnica de Lisboa embora desde 1938 participasse na equipa encarregue de criar o Parque Florestal de Monsanto em Lisboa sob a direcção de Francisco Keil do Amaral. Como funcionário técnico especialista da Câmara Municipal de Lisboa chegou mesmo a residir com a esposa no Parque Florestal. Durante os anos quarenta continua o seu percurso académico, desta vez em silvicultura. É também durante esta década que Rodrigo realiza diversas viagens pela Europa que irão estimular a sua vocação artística e, em 1950 Joaquim Rodrigo decide inscrever-se no curso nocturno de Pintura da Sociedade Nacional de Belas-Artes em Lisboa (Candeias, 2013b). Logo em 1951 já o artista expunha as suas obras e em 1957 representou Portugal – em conjunto com outros artistas – na IV Bienal de São Paulo, voltando a representar o país na Bienal Internacional de São Paulo em 1989 (Sardo, 2011: 140). José-Augusto França (2009: 282-283) refere que até 1956 o artista participa apenas em exposições colectivas com amigos neo-realistas embora sempre sem qualquer tipo de compromisso estético. Para o crítico de arte, as três composições que o artista expôs no Salão de Arte Moderna da Sociedade Nacional de Belas-Artes em 1958, *“constituíram um momento importante da investigação estética portuguesa”*. A partir de 1961 Joaquim Rodrigo afasta-se do abstraccionismo geométrico *“a favor de outras e originalíssimas pesquisas neofigurativas que logo se definiram num domínio pop”*. Só em 1972, numa retrospectiva organizada por si na Sociedade Nacional de Belas-Artes, é que Joaquim Rodrigo apresentou pela primeira vez a sua produção artística de forma individual. Na opinião de Delfim Sardo (2011: 52, 54) *“a modernidade da pintura portuguesa está intimamente vinculada”* à figura de Joaquim Rodrigo e é a faceta do artista ligada à natureza que permite compreender o seu trabalho: *“a sua pintura, a partir do início da década de sessenta derivava, então, de um sistema. A cor era codificada, as formas compunham um sistema linguístico, no seguimento [...] de uma sistematização dos elementos pictóricos em signos que, de*



*uma forma quase primitiva, povoavam a superfície da tela*". Para Joana Baião<sup>19</sup>, a pintura figurativa do artista *"incide inicialmente na produção de um discurso crítico sobre contexto político e social do Portugal dos anos sessenta, sobretudo da guerra colonial, desenvolvendo-se progressivamente para temas mais introspectivos, com um forte carácter memorialista e narrativo, que denotam a sua constante reflexão sobre os acontecimentos que o rodeiam"*.

Entre os anos 1977 e 1979 o artista interrompe a sua produção artística para dirigir um curso de Pintura na Sociedade Nacional de Belas-Artes tendo retomado a actividade no início da década de oitenta.

Joaquim Rodrigo, artista auto-didacta, faleceu no ano 1997.

O volume total de vendas dos lotes da autoria de Joaquim Rodrigo é o 25º mais alto do conjunto listado (€278.250). O valor mínimo de €200 foi obtido com a venda de uma serigrafia e o máximo de €38.000 com a venda de um vinílico. Do total de lotes a leilão, 28% (16 lotes) foram vendidos pela estimativa mínima definida pela leiloeira. Além deste conjunto de lotes, os que mais sobressaíram foram sete peças (12% do total a leilão) que foram vendidas por valores superiores à estimativa máxima e quatro lotes (7% do total de peças a leilão) vendidos por valores entre as estimativas mínima e máxima definidas pelas leiloeiras.

Mais de metade das peças de Joaquim Rodrigo (53%, 31 lotes) não possuíam data definida, das que possuíam data foram as produzidas durante os anos oitenta que geraram o maior volume de vendas (€155.200). O conjunto de obras sem data de produção definida obteve o segundo maior volume de vendas (€39.050) todos os outros períodos geraram valores inferiores. Do total de obras a leilão 53% (31 lotes) foi retirado sem comprador.

Dos lotes vendidos dois vinílicos<sup>20</sup> conseguiram alcançar o mesmo valor de martelo (€38.000) o mais elevado de todos: uma composição denominada *Rua II*, datada de 1988 e vendida num leilão realizado no ano de 2012 e outro vinílico, datado de 1987 e denominado *Stª Amália – Tordesilhas* que esteve a leilão em 2009 (Fig. 120).

---

<sup>19</sup> "Joaquim Rodrigo" in Museu Nacional de Arte Contemporânea do Chiado: [www.museuartecontemporanea.pt](http://www.museuartecontemporanea.pt)

<sup>20</sup> De notar que os catálogos destes leilões referem ambas as obras como sendo óleo sobre platex



Fig. 120 – Joaquim Rodrigo, *Stª Amália – Tordesilhas*, 1987, 89x130cm, vinílico

Foram os óleos que alcançaram o volume de vendas mais elevado com a venda de 6 dos 14 lotes a leilão: €121.300. As técnicas mistas foram os tipos de lote que mais estiveram a leilão e que mais foram vendidos (25 lotes a leilão e 9 vendidos) mas o volume de vendas total ficou por €23.800. Como se verifica na Fig. 121 os óleos estiveram geralmente em maior quantidade a leilão tendo sido ultrapassados em 2010 pelas serigrafias e em 2012 e 2013 pelas técnicas mistas. A mediana do conjunto das pinturas é €3.650 e das serigrafias é €200.



Fig. 121 – Tipos de lotes a leilão

Na Fig. 122 é possível verificar que a quantidade de lotes vendidos seguiu sempre a tendência do número de peças a leilão embora de 2007 a 2012 a diferença entre os dois valores tenham vindo sempre a aumentar. Apesar disso o volume de vendas só apresentou diminuição em relação ao ano anterior em dois anos: 2010 e 2013. De 2007 a 2009 e de 2011 a 2012 o volume de vendas aumentou sempre. O melhor ano foi 2012 já que somou o volume de vendas anual mais elevado: €60.300.

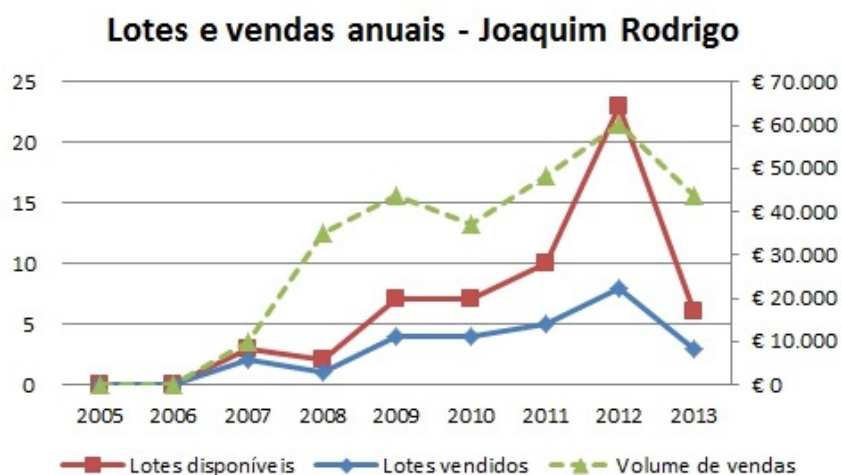


Fig. 122 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Jaime Murteira

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€277.700	115	92 (80%)	€3.018,48	€2.300	€2.000	€650	€10.500	€2.060,02

Fig. 123 – Resumo de dados relativos a Jaime Murteira

Jaime Augusto Murteira nasceu em Lisboa no ano 1910.

O seu percurso académico iniciou-se por uma área bastante diferente da carreira artística: as Ciências Económicas e Financeiras. Já licenciado, no ano 1933 tenta uma carreira diplomática mas não obtém sucesso acabando por trabalhar no Quadro Técnico Aduaneiro. Em 1942 começa a frequentar as aulas de Pintura da Sociedade Nacional de Belas-Artes tornando-se discípulo de Frederico Ayres e António Saúde. Logo nesse mesmo ano participa pela primeira vez no Salão da Primavera da Sociedade Nacional de Belas-Artes conseguindo obter o 3º prémio na categoria de Pintura a óleo. Já em 1954 obterá o 1º prémio na mesma categoria. Em 1966 recebe o prémio Silva Porto pelo Secretariado Nacional de Informação.

Durante a sua longa carreira o artista expõe regularmente por todo o país – e fora de fronteiras –, seja a título individual como colectivo. Para Raquel Henriques da Silva (2013: 130-133), Jaime Murteira, “*quase auto-didacta*”, integra o “*naturalismo pictórico, embora não desconheça aspectos técnicos do Impressionismo que certamente admiraria*”. A temática mais comum à sua obra são as paisagens outonais, as cenas marítimas e as aldeias rústicas. Fernando de Pamplona refere também esse gosto de um artista que era, na sua opinião, “*delicado e melancólico*” sendo que a sua produção favoreceu as “*paisagens noventas, os aspectos do Outono ou do Inverno*” (Pamplona, 1988c: 188-190).

Jaime Murteira faleceu em 1986.

O volume total de vendas obtido pelos lotes da autoria de Murteira é o 26º mais elevado dos listados (€277.700). O valor mínimo de €650 foi obtido com a venda de um óleo sobre madeira e o máximo de €10.500 com a venda de um óleo sobre platex. De todos os lotes em leilão, 37% (42 lotes) foi adquirido pelo valor mínimo estimado pela leiloeira, 21% do total de peças em leilão (24 lotes) foi vendido por valores entre as estimativas e 19% (22 lotes) atingiu valores de martelo superiores à estimativa máxima atribuída pela leiloeira. A maioria das obras de Jaime Murteira que estiveram em leilão não tinham data de produção definida (68 lotes, 59% do

total). Deste conjunto de obras não datadas foram vendidas 59 peças que obtiveram um volume de vendas conjunto de €173.150 (o mais alto de todos). O segundo maior volume de vendas foi €46.200, obtido pelos lotes produzidos durante a década de cinquenta. Do total de lotes em leilão, 23 foram retirados (20%).

Uma peça das vendidas sobressaiu do conjunto por ter alcançado um valor de martelo superior a €10.000: um óleo sobre platex, com o título *Barcos* obteve €10.500 de valor de martelo em 2008 (Fig. 124).



Fig. 124 – Jaime Murteira, *Barcos*, 1960, 107x185cm, óleo sobre platex

Dos diversos tipos de peças a leilão, a grande maioria foram sem dúvida os óleos. Com 102 lotes a leilão e 79 vendidos este tipo de obra originou um volume de vendas total de €237.600, 86% do volume total de vendas dos lotes de Jaime Murteira a leilão. Os restantes 13 lotes a leilão eram pinturas de tipo indefinido. Este facto reflecte-se na Fig. 125 onde se pode observar que a quantidade de óleos a leilão praticamente corresponde ao número total de lotes a leilão nos diferentes anos. Devido a isso, a mediana das pinturas corresponde à da globalidade dos lotes: €2.300.

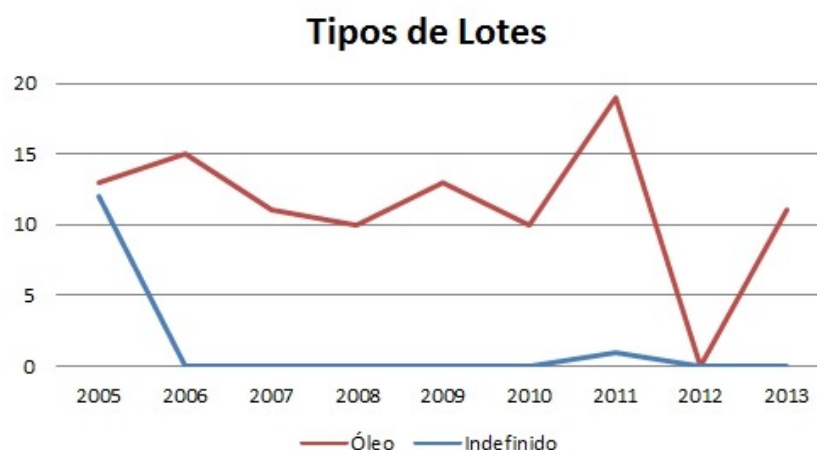


Fig. 125 – Tipos de lotes a leilão

A Fig. 126 demonstra como a receptividade às obras de Murteira da parte dos compradores de arte é estável.

O número de lotes vendidos acompanha sempre de forma relativamente próxima a quantidade de lotes colocados a leilão em cada ano e o mesmo sucede com a tendência do volume de vendas de cada ano. Só no ano de 2010 se deu uma pequena diferença: o número de peças a leilão e vendidas diminuíram mas o volume de vendas na realidade aumentou €700 em relação ao ano anterior.

O volume anual de vendas mais alto foi obtido logo em 2005 (€72.000) mas a partir desse ano manteve uma tendência decrescente até 2012, ano em que nenhuma obra de Murteira esteve a leilão.

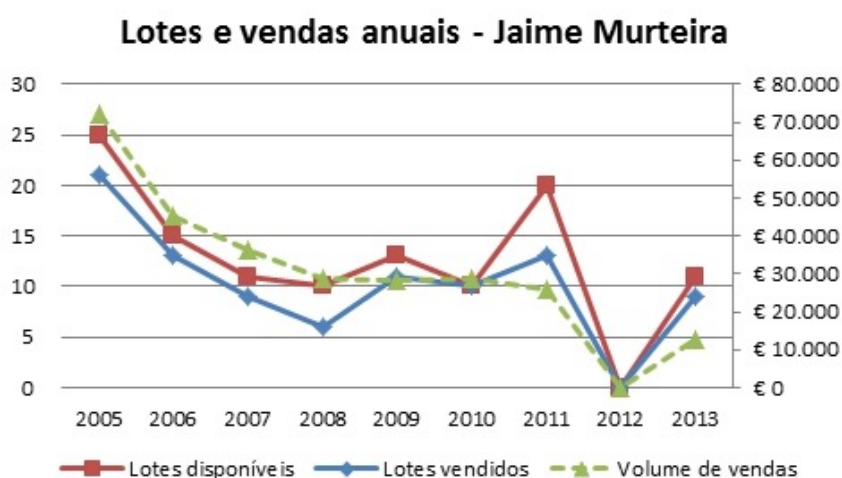


Fig. 126 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Julião Sarmiento

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€263.890	55	24 (44%)	€10.995,42	€5.000	€1.500	€40	€60.000	€13.934,05

Fig. 127 – Resumo de dados relativos a Julião Sarmiento

Julião Sarmiento nasceu em Lisboa no ano de 1948. Entre 1967 e 1974 frequentou o curso de Pintura e de Arquitectura na Escola Superior de Belas-Artes de Lisboa e, a partir dos anos setenta, começou a expor a sua obra, tanto a nível nacional como internacional.

Além de artista plástico, Julião Sarmiento foi também professor, tendo leccionado no Center for Contemporary Art em Kitakyushu no Japão, em 1997, na Akademie der Bildenden Künste de Munique, entre 1998 e 1999, na Fundación Marcelino Botín, em Santander, Espanha, no ano 2006 e na Catedra Juan Gris na Facultad de Bellas Artes da Universidade Complutense de Madrid em 2007<sup>21</sup>.

O percurso internacional de Julião Sarmiento começou cedo e foi sempre constante demonstrando não só um reconhecimento geral da qualidade do seu trabalho mas também a estratégia profissional do artista em termos de mobilidade e visibilidade (Nazaré, 2004b: 210). Actualmente, o artista vive e trabalha no Estoril.

A produção de Julião Sarmiento atravessa uma multiplicidade de tipos: pintura, fotografia, desenho, filme, vídeo, escultura e instalação. O primeiro momento do seu percurso artístico foi principalmente dedicado à pintura, sendo seguido de um outro período – durante parte da década de setenta – mais conceptual e focado na fotografia e no filme. A produção do artista durante este período mostrava já as referências mais presentes no seu trabalho: o desejo, a sexualidade, a ligação ao cinema e à literatura (Sardo, 2011: 86).

A partir do início da década de noventa e depois de ter estado ligado ao regresso da figuração expressionista, Julião Sarmiento passou a utilizar uma *“nova poética no seu trabalho, mais fragmentar, menos vinculada à imagem e à expressão, muito mais contida”* (Sardo, 2011: 100).

A importância de Julião Sarmiento no mercado leiloeiro nacional fica patente no volume total de vendas originado pelas obras da sua autoria em leilão (€263.890).

---

<sup>21</sup> Informação em [www.juliosarmiento.com](http://www.juliosarmiento.com)



Considerando o valor obtido, Julião Sarmiento fica na 27ª posição entre os artistas listados. O valor mínimo de €40 foi obtido com a venda de uma técnica mista sobre papel e o valor máximo de €60.000 com a venda de um acrílico sobre tela.

As vendas dos lotes da autoria de Julião Sarmiento foram realizadas maioritariamente pela estimativa mínima (9 peças, 16% do total de lotes) e por valores superiores à estimativa máxima (8 peças, 15% do total de lotes). No entanto, a taxa de retirados foi de 56% do total de lotes disponíveis (31 peças).

Foi a produção do artista das décadas de oitenta e noventa que esteve presente em maior quantidade em leilão (com 26 e 14 peças, respectivamente) e, destas, a década de oitenta foi a que proporcionou o maior número de lotes vendidos (11 peças) e 68% do volume total de vendas (€179.990). Apenas três (5%) dos lotes não possuíam data definida. Dos lotes que alcançaram o valor de martelo mais elevado, houve cinco que se destacaram ao atingir valores superiores a €20.000. Quatro destas peças foram criadas durante a década de oitenta e uma durante os anos noventa: um acrílico sobre tela, datado de 1985 e com o título *Presente de Deuses* obteve €60.000 de valor de martelo em 2013 (Fig. 128); um acrílico sobre papel montado em tela, datado de 1981 e *Sem Título* chegou aos €34.000 em 2007; também no ano de 2013 mas num leilão diferente, a obra *Pecados Mortais*, uma técnica mista sobre papel de 1985, alcançou um valor de martelo de €30.000; num leilão de 2011 uma técnica mista sobre papel datada de 1987 e com o título *#578* obteve €22.500; e, por fim, em outro leilão realizado em 2013, a técnica mista sobre tela denominada *Yellow and Water Stained #1462* da série *The Wrong Person* e datada de 1999 obteve €22.000 de valor de martelo.



Fig. 128 – Julião Sarmiento, *Presente de Deuses*, 1985, 195x295cm, acrílico sobre tela



Na Fig. 129 é possível verificar a quantidade de lotes dos tipos de obra mais comuns a leilão que, neste caso, foram os acrílicos e as técnicas mistas (11 e 25 peças, respectivamente). Destes dois tipos, as técnicas mistas obtiveram a maior parcela do volume total de vendas (€132.940, embora com uma diferença de apenas €11.840 do valor total obtido pelos acrílicos e que foi €121.100).

De notar que dos cinco óleos da autoria de Julião Sarmiento que foram a leilão, todos foram retirados sem comprador. A mediana do conjunto das pinturas é €6.000.

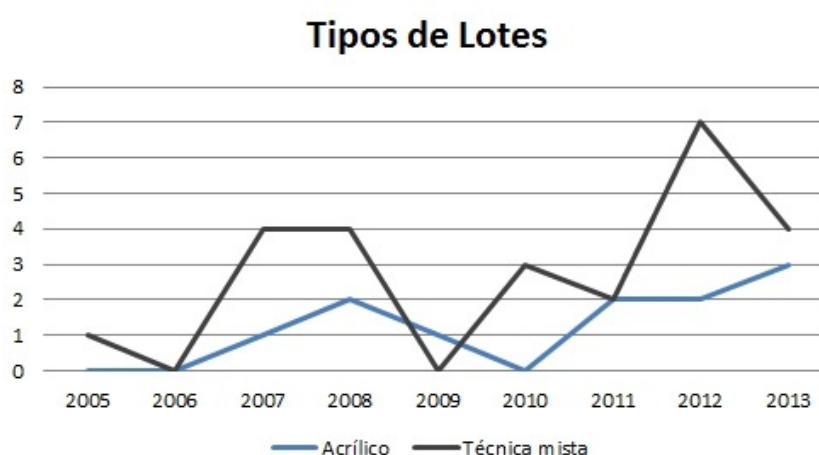


Fig. 129 – Tipos de lotes a leilão

Na Fig. 130 é possível verificar que foi durante os anos de 2008 e 2012 que estiveram disponíveis mais lotes da autoria de Julião Sarmiento a leilão (11 e 16 peças, respectivamente), embora o número de lotes vendidos pouco tenha correspondido (apenas três e seis peças vendidas em 2008 e 2012, respectivamente).

Em 2008, o número de vendas tinha começado a diminuir, iniciando uma tendência que só se iria inverter em 2011.

Já a tendência de crescimento ou diminuição do volume total de vendas anual manteve paralelo em relação ao número de lotes vendidos, exceptuando os anos de 2012 e 2013. Em 2012, o número de obras vendidas aumentou em relação ao ano anterior e foi também o ano com mais obras de Julião Sarmiento a leilão (16 peças) mas, apesar disso, o volume anual de vendas apresentava uma diminuição em relação ao ano anterior. Em contrapartida, no ano de 2013 o número de lotes

disponíveis diminuiu e o número de peças com comprador manteve-se, mas o volume anual de vendas foi o mais elevado (€149.500).

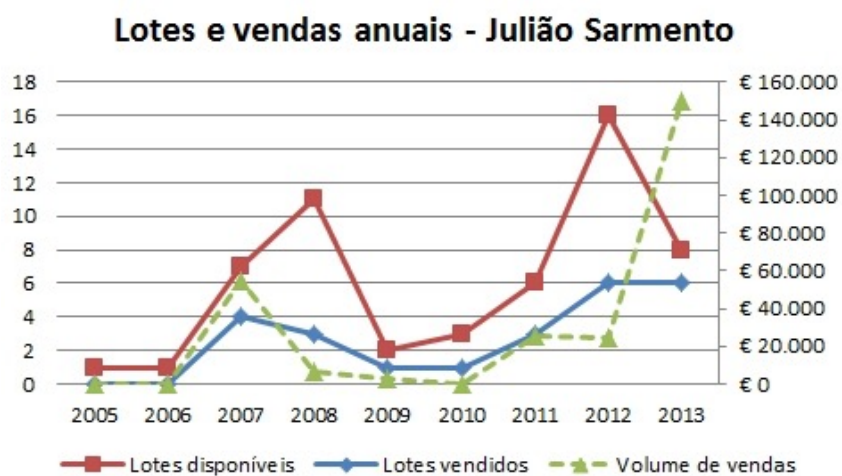


Fig. 130 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Eduardo Batarda

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€244.100	24	18 (75%)	€13.561,11	€14.750	€19.000	€3.800	€28.000	€6.971,06

Fig. 131 – Resumo de dados relativos a Eduardo Batarda

Eduardo Batarda nasceu em Coimbra no ano de 1943. Depois de concluir os estudos na sua cidade natal, matriculou-se em Medicina, frequentando o curso durante um ano. No final desse período, Batarda optou por se matricular na Escola Superior de Belas-Artes de Lisboa, mudando-se para Lisboa e frequentando essa instituição entre 1963 e 1968. Foi neste último ano que o artista plástico realizou a sua primeira exposição, na mesma altura em que iniciou o serviço militar obrigatório. Entre 1971 e 1974, concluídas as suas obrigações militares, Batarda frequentou o London Royal College of Art através da Fundação Calouste Gulbenkian. Foi durante este período que o artista plástico se decidiu dedicar à aquarela, obtendo grande mestria técnica nessa área. Em 1974, Batarda regressou a Portugal, mudando-se para o Porto no final da década de setenta e começando a dar aulas na Escola Superior de Belas-Artes da cidade (Melo, 2004: 108-109).

Para Alexandre Melo (*idem*), a primeira fase do trabalho do artista possui uma natureza narrativa, de imagética violenta e textos incorporados. É um momento caracterizado pelo contraste entre negros, vermelhos e brancos ou através da harmonia de vermelhos. João Pinharanda partilha da opinião, para o crítico, Batarda produz uma das “*mais cultas, sarcásticas, sexual e politicamente virulentas galerias de imagens e textos da arte portuguesa desde os anos sessenta*” (Pinharanda, 1995: 609).

Os anos oitenta marcaram um momento de mudança para o artista durante o qual desenvolveu maior austeridade cromática e alargou o seu universo temático, mas este é um período em que a intenção do artista é menos explícita e encontra-se mais cifrada nas suas obras. A partir de 2000 a produção de Eduardo Batarda é caracterizada por uma maior distinção entre a forma e o fundo da obra e por uma maior maturidade artística do autor (Melo, 2004: 108-109).

A presença de Eduardo Batarda no mercado leiloeiro nacional destaca-se porque as suas obras obtiveram um dos volumes totais de vendas mais altos (€244.100). Considerando esse valor o artista está na 28ª posição entre os artistas

que compõem a lista. O valor mínimo de €3.800 foi obtido com a venda de um acrílico sobre papel e o máximo de €28.000 com a venda de um acrílico sobre tela. Do total de obras a leilão, 33% obteve um valor de martelo entre as estimativas mínimas e máximas definidas pela casa leiloeira (8 peças). Outros 21% dos lotes foi adquirido pelo valor mínimo estimado (5 peças), o mesmo número (5 peças, 21%) que os adquiridos por valores superiores ao valor máximo definido pela casa leiloeira. Contudo, um quarto dos lotes foi retirado (6 peças, 25%).

Da produção de Eduardo Batarda disponível em leilão, as maiores parcelas do volume total de vendas foram obtidas pelas obras criadas durante a década de oitenta e de noventa (€126.200 e €70.000, respectivamente). Apenas uma peça (4% do total de lotes) não estava datada.

De todos os lotes, três obtiveram valores de martelo iguais ou superiores a €20.000: num leilão realizado em 2008 um acrílico sobre tela, não datado e *Sem Título* obteve €28.000 (Fig. 132); outro acrílico sobre tela, denominado *Porta/Egipto*, e datado de 1982, chegou aos €23.000 num leilão em 2013; e, por fim, em 2009 um óleo sobre tela *Sem Título* e datado de 1988, alcançou os €20.000.

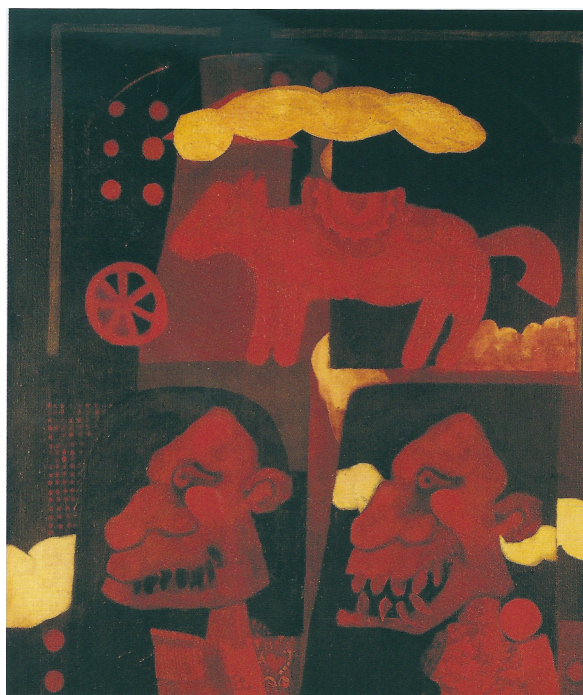


Fig. 132 – Eduardo Batarda, *Sem Título*, s.d.,  
92x60cm, acrílico sobre tela

Na Fig. 133 podemos verificar a presença anual dos dois tipos de lote da autoria de Eduardo Batarda mais comuns a leilão: os acrílicos e os óleos (com 8 e 11 peças a leilão respectivamente). Foram estes últimos que tiveram a maior quantidade de obras a leilão e vendidas e que obtiveram a maior parcela do volume total de vendas (11 peças a leilão das quais 8 foram vendidas somando €136.000). De notar que todas as obras vendidas deste artista plástico eram pinturas, pelo que a mediana do tipo pinturas é idêntica à mediana das obras vendidas referida anteriormente: €14.750.

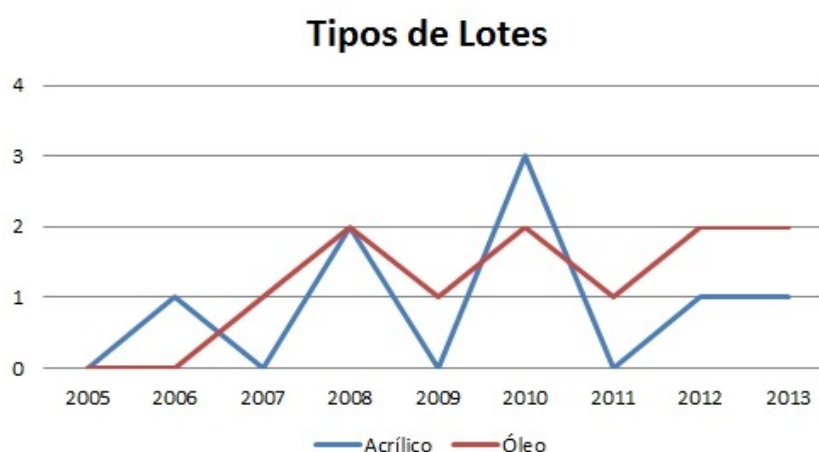


Fig. 133 – Tipos de lotes a leilão

A Fig. 134 mostra as tendências anuais de mercado dos lotes da autoria de Eduardo Batarda.

O número de lotes disponíveis, a quantidade de obras vendidas e o valor do volume anual de vendas seguem as mesmas tendências ao longo dos anos que foram alvo de estudo, com a exceção de 2012. Nesse ano, o número de lotes a leilão aumentou em relação ao ano anterior, mas o número de obras vendidas não acompanhou esse aumento e o volume anual de vendas diminuiu. O ano com o maior número de lotes vendidos foi o de 2010 (com 5 peças), mas foi em 2008 que o volume de vendas anual atingiu o valor mais elevado (€72.500).

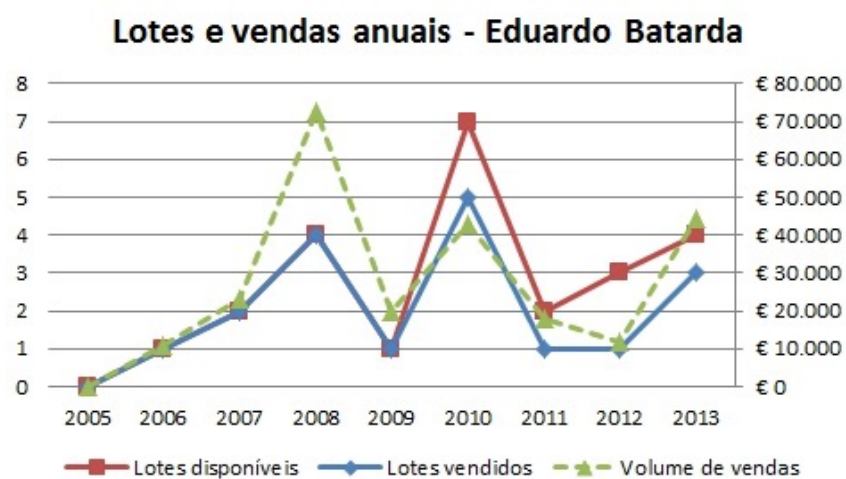


Fig. 134 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Justino Alves

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€225.250	107	60 (56%)	€3.754,17	€2.550	€3.000	€300	€21.000	€3.636,04

Fig. 135 – Resumo de dados relativos a Justino Alves

João António dos Santos Justino Alves nasceu em 1940, no Porto. Com formação em Pintura na Escola Superior de Belas-Artes do Porto, passou a expor individualmente desde o ano 1961. Entre 1968 e 1970 Justino Alves foi director e professor na Academia de Belas-Artes do Funchal, passando a leccionar na Escola Superior de Belas-Artes de Lisboa a partir do ano 1971. Além da docência, Alves manteve uma produção artística regular sendo que no ano de 1976 viajou para Paris como bolseiro da Fundação Calouste Gulbenkian. Em 1978 regressa a Portugal<sup>22</sup>.

Além da pintura, o artista trabalhou também em cenografia, desenhou figurinos de bailado e tapeçarias. Para Fernando de Pamplona (1988: 77-78), Justino Alves é um pintor abstractizante, “*de um linearismo que toma por vezes a feição de fantasiosos arabescos*” e cuja produção possui um cunho artesanal.

É de destacar o percurso de Justino Alves no mercado leiloeiro nacional, já que as suas obras obtiveram um dos volumes totais de vendas mais elevados (€225.250), situando-o na 29ª posição entre os artistas da lista que integra este estudo. O valor mínimo de €300 foi obtido com a venda de um desenho a grafite sobre papel e o máximo de €21.000 com a venda de um óleo sobre tela. Da totalidade de lotes em leilão, 28 peças (26% do total) foram adquiridos pelo valor da estimativa mínima, 19 peças (18%) por valores de martelo superiores à estimativa máxima e 12 peças (11%) por valores entre as estimativas atribuídas pelas casas leiloeiras. Porém, 44% do total de lotes foi retirado de leilão sem comprador (47 peças).

De todas as obras de Justino Alves, apenas uma não tinha data definida e foram as décadas de sessenta e oitenta os períodos com o maior número de lotes a leilão (27 peças em ambos os casos). De igual modo, os períodos com a maior quantidade de vendidos foram as décadas de sessenta, oitenta e, também, 2000 (12 peças, 19 peças e 12 peças em cada ano, respectivamente). Já o maior volume de vendas foi obtido pelas obras da década de sessenta (€63.650) e o segundo maior,

<sup>22</sup> “Justino Alves” in Centro Português de Serigrafia: [www.cps.pt](http://www.cps.pt)



com um valor bastante próximo, foi obtido pelas obras produzidas durante a década de oitenta (€61.700).

De todos os lotes a leilão da autoria de Justino Alves, três alcançaram valores de martelos iguais ou superiores a €10.000 e dois deles foram produzidos durante a década de sessenta: em 2008 um óleo sobre tela datado de 1963 e denominado *Geometrias* alcançou os €21.000 (Fig. 136); no mesmo leilão de 2008 um outro óleo sobre tela com o título *Figuras* e datado de 1964 obteve €15.000 de valor de martelo; por fim, um outro óleo sobre tela, *Sem Título* e datado de 1992 chegou aos €10.000 num leilão realizado no ano de 2011.

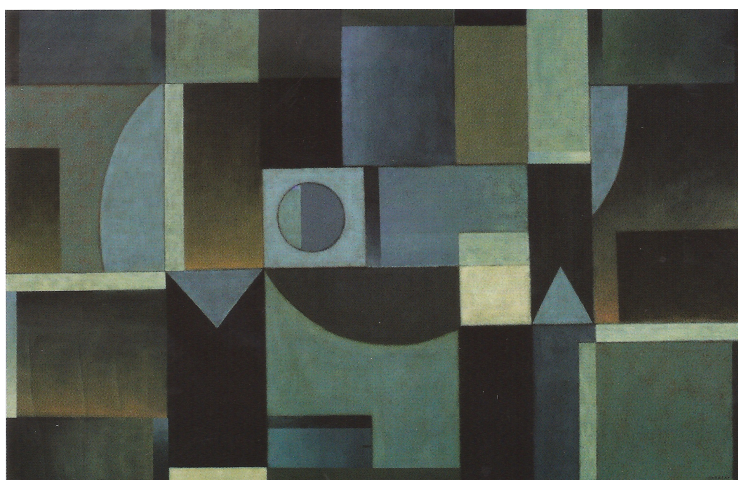


Fig. 136 – Justino Alves, *Geometrias*, 1963, 90x139cm, óleo sobre tela

A Fig. 137 mostra o número de lotes por ano dos tipos de obras mais comuns a leilão durante o período estudado. A diferença entre os óleos e todos os outros tipos é abismal já que c. 72% do total de lotes a leilão foram óleos e estes, obviamente, alcançaram a principal parcela do volume total de vendas: €199.250. A mediana do conjunto de todas as pinturas a leilão é €2.600.



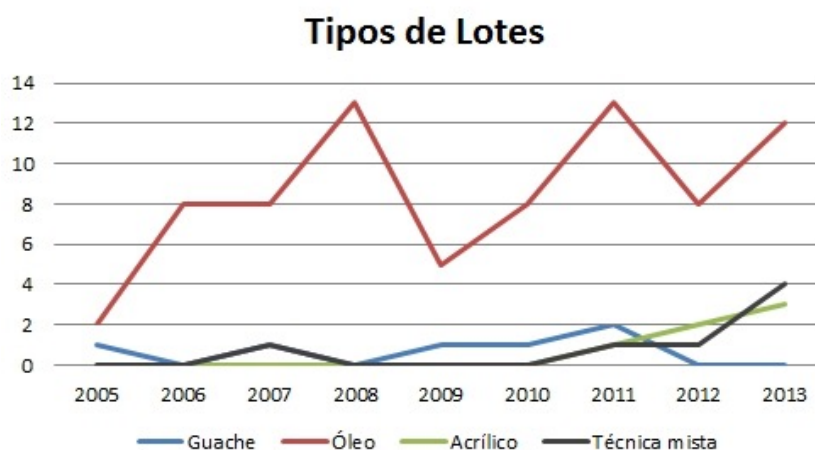


Fig. 137 – Tipos de lotes a leilão

A Fig. 138 mostra as tendências de mercado em relação às obras criadas por Justino Alves. A relação entre lotes disponíveis e lotes vendidos manteve-se equilibrada ao longo dos anos, sendo quase sempre adquiridas cerca de metade das peças disponíveis a leilão. Em 2013 podem ter estado mais lotes do artista plástico a leilão, mas, em relação aos volumes de vendas anuais, o ano de 2008 foi indubitavelmente o melhor ano (tendo alcançado €73.300). Já o ano seguinte registou-se o oposto – proporcionou um dos piores resultados. A partir de 2009, as tendências da quantidade de lotes vendidos e dos volumes de vendas anuais seguem as do número total de lotes a leilão do autor. O ano de 2013 apresentou uma melhoria em relação ao ano anterior, embora ainda bastante distante dos valores obtidos em 2008 já que o volume de vendas de 2013 é apenas €24.250.

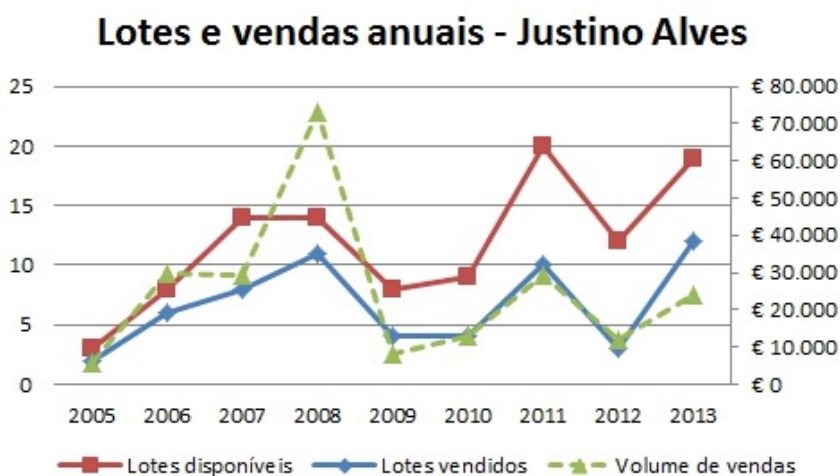


Fig. 138 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Armanda Passos

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€217.520	37	30 (81%)	€7.250,67	€6.950	€7.500	€100	€21.000	€5.555,10

Fig. 139 – Resumo de dados relativos a Armanda Passos

Maria Armanda Pinheiro Silva Passos Baptista nasceu em 1944 em Peso da Régua. Concluiu a sua formação em Artes Plásticas na Escola Superior de Belas-Artes do Porto e começou a expor a sua produção artística a partir de 1976. A artista seguiu também o percurso da docência, leccionando Tecnologia da Serigrafia no Centro de Reabilitação Vocacional da Granja e, entre 1977 e 1979, foi monitora de Tecnologia da Gravura na Escola Superior de Belas-Artes do Porto. Armanda Passos tornou-se também membro do grupo Série Artistas Impressores.

Actualmente, a artista vive e trabalha no Porto numa casa-ateliê que foi projetada pelo arquitecto Álvaro Siza Vieira<sup>23</sup>.

De obra intensa e complexa, Armanda Passos mostrou a sua produção em exposições individuais ou colectivas por diferentes países como Espanha, Bélgica, França, Alemanha, Inglaterra, E.U.A., entre outros. Para Cristina Cruzeiro<sup>24</sup>, a produção artística de Armanda Passos aproxima-se da nova figuração, sendo que as imagens que a artista cria estão algures entre o imaginário e o real, mas sempre posicionadas em planos sem profundidades simuladas.

A artista plástica está também presente no mercado leiloeiro nacional já que as obras da sua autoria obtiveram um dos volumes totais de vendas mais altos (€217.520). Esse valor coloca Armanda Passos na 30ª posição. O valor mínimo de €100 foi obtido com a venda de um prato e o máximo de €21.000 com a venda de um óleo sobre tela. No caso dos lotes de Armanda Passos a leilão, 12 peças (32% do total) foram vendidas por valores de martelo situados entre as estimativas atribuídas pelas casas leiloeiras, 9 peças (24% do total) por valores superiores à estimativa máxima e 7 peças (19% do total) pelo valor de estimativa mínima. Já 19% do total de lotes foi retirado do leilão (7 lotes). Como a quantidade de obras de Armanda Passos em leilão foi pouco numerosa e, além disso, 33 peças (89% dos

<sup>23</sup> “Armanda Passos” in Antigos Estudantes Ilustres da Universidade do Porto: [sigarra.up.pt/up/pt/web\\_base.gera\\_pagina?P\\_pagina=122498](http://sigarra.up.pt/up/pt/web_base.gera_pagina?P_pagina=122498)

<sup>24</sup> “Armanda Passos” in Centro Português de Serigrafia: [www.cps.pt/index.php?id=3](http://www.cps.pt/index.php?id=3)

lotes) não estão datados, existe pouca diversidade nos períodos de produção. Apenas três obras estão datadas da década de oitenta e uma de noventa, sendo que as três obtiveram comprador. A principal fatia do volume total de vendas está concentrada no conjunto de obras de data indefinida (€178.120) e a segunda maior parcela do valor é obtida pelas peças produzidas durante a década de oitenta (€31.900).

Cinco obras destacaram-se por alcançarem valores de martelo iguais ou superiores a €15.000, sendo que a única que está datada (no verso do suporte está a inscrição "II Bienal de Arte dos Açores e Atlântico", 1987) é precisamente a que obteve o valor mais elevado: uma obra *Sem Título*, óleo sobre tela e datada de 1987, que obteve €21.000 num leilão realizado em 2006 (Fig. 140). As restantes obras recordistas desta artista são: um óleo sobre tela denominado *Os Voadores* e sem data definida, que chegou aos €18.000 no mesmo leilão realizado em 2006; uma obra *Sem Título* e sem data definida, uma técnica mista sobre tela, que obteve €17.000 a leilão no ano de 2007; no mesmo leilão de 2007, outra técnica mista sobre tela, sem data definida e *Sem Título* que alcançou €16.000; e, finalmente, em 2011, a obra *Figuras Femininas*, um óleo sobre tela sem data definida que obteve €15.000 como valor de martelo.



Fig. 140 – Armanda Passos, *Sem Título*, c. 1987, 146x114cm, óleo sobre tela

Nos cinco lotes com o valor de martelo mais elevado e pela Fig. 141, foram os óleos (em particular) e as técnicas mistas que mais lotes tiveram a leilão (22 e 9 peças respectivamente). Logicamente, foram também os óleos a obter a fatia substancial do volume total de vendas (€172.600). A mediana do conjunto de todas as pinturas é €7.500.

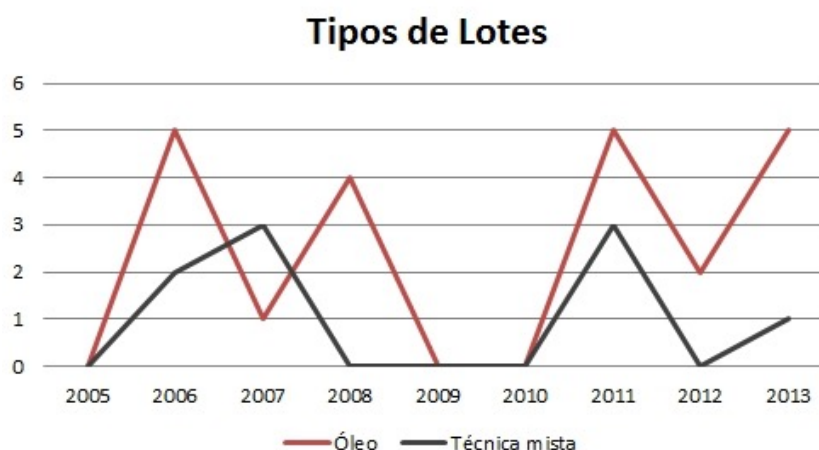


Fig. 141 – Tipos de lotes a leilão

Na Fig. 142 estão reflectidas as tendências do mercado em relação às obras da autoria de Armanda Passos em leilão.

O número de lotes disponíveis, vendidos e o volume de vendas anual mantiveram um paralelo durante o período estudado. Até 2010 a quantidade de lotes disponíveis e vendidos coincidiu, a partir daí, acentuou-se a diferença mas sempre mantendo um relativo paralelo. O ano 2011 foi o que apresentou a maior quantidade de lotes em leilão (10 peças), mas foi 2006 o que proporcionou o volume anual de vendas mais elevado (€68.920). Já o ano 2013 representou uma melhoria dos resultados, face à queda de valores no ano anterior embora o volume de vendas nesse ano (€23.500) tenha sido bastante menor que o de 2006.

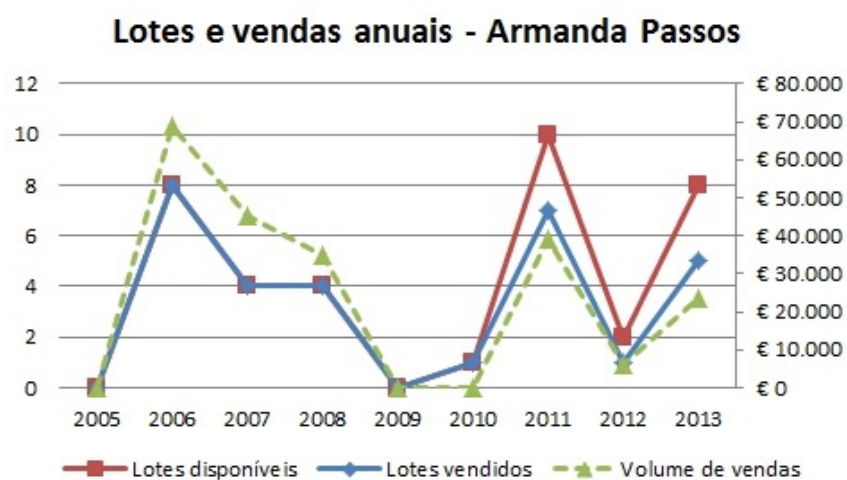


Fig. 142 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Pedro Cabrita Reis

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€208.620	51	34 (67%)	€6.135,88	€3.300	€2.000	€500	€36.000	€8.132,71

Fig. 143 – Resumo de dados relativos a Pedro Cabrita Reis

Pedro Cabrita Reis nasceu em Lisboa no ano de 1956. Completou a sua formação em Pintura na Escola Superior de Belas-Artes de Lisboa e expôs pela primeira vez em 1982 na Sociedade Nacional de Belas-Artes da mesma cidade. A partir desse momento, as obras de Cabrita Reis foram apresentadas pela Europa, E.U.A., Brasil, Japão, entre outros, tanto em exposições individuais como colectivas (Sardo, 2011: 145). Na opinião de Alexandre Melo (1998: 34), Pedro Cabrita Reis sobressai dos artistas plásticos portugueses da sua geração devido tanto à grande intensidade e qualidade das suas produções, como à sua capacidade de gestão de uma carreira artística que se mostrou bastante consistente e de grande dinamismo a nível internacional. Para Paulo Pereira (2011: 828), o trabalho deste artista plástico *“produz uma interessante síntese da arte povera com a instalação e a pintura, sempre em torno da reflexão do próprio estatuto da obra de arte”*. Também para João Pinharanda<sup>25</sup> a produção deste artista plástico *“funciona como um sistema global de entendimento e intervenção no mundo, integra todas as disciplinas, materiais e linguagens do universo artístico actual; ocupa todos os espaços de exposição (interiores e exteriores, arquitectónicos e paisagísticos), integra e garante dignidade a todos os materiais do universo construtivo (ricos e pobres, tradicionais e inesperados) e concretiza, pelo uso intenso da iluminação artificial e da cor, mas também pelo obscurecimento das imagens, todas as metáforas da luz”*.

A presença de Pedro Cabrita Reis no mercado leiloeiro nacional está patente no volume total de vendas das suas obras (€208.620), valor que coloca o artista na 31ª posição da lista de artistas. O valor mínimo de €500 foi obtido com a venda de uma técnica mista sobre papel e o valor máximo de €36.000 com a venda de um acrílico sobre tela. Do total de lotes, 12 peças (24% do total) foram vendidas por valores entre as estimativas definidas pelas casas leiloeiras, 11 peças (22% do total)

<sup>25</sup> Prefácio para a exposição temporária *Pedro Cabrita Reis. One after another, a few silent steps in* Museu Coleção Berardo: [pt.museuberardo.pt/exposicoes/pedro-cabrita-reis-one-after-another-few-silent-steps](http://pt.museuberardo.pt/exposicoes/pedro-cabrita-reis-one-after-another-few-silent-steps) e em Anexo 7

alcançaram valores de martelo superiores à estimativa máxima e 9 peças (18%) foram vendidas pelo valor de estimativa mínima. Já 33% do total de lotes (17 peças) foi retirado sem comprador.

Apenas duas obras (4% do total) da autoria de Pedro Cabrita Reis que estiveram a leilão não estavam datadas. Do resto, as obras produzidas durante a década de noventa são as que estiveram em maior quantidade a leilão e que mais lotes venderam (23 e 14 peças respectivamente), mas curiosamente foram os lotes da década de oitenta que obtiveram o volume de vendas mais elevado (€73.500). Mesmo os lotes que estiveram a leilão produzidos após 2000 alcançaram um volume de vendas de €65.200 que é superior ao da década de noventa em €25.280. Três lotes obtiveram valores de martelo superiores aos €20.000: um acrílico sobre tela, com o título *Casa Queimada – C.Q.#15* e datado de 2007 chegou aos €36.000 num leilão de 2012 (Fig. 144); *Da Ordem E Do Caos V*, uma técnica mista sem data definida, obteve €30.000 num leilão realizado durante o ano de 2008; por fim, uma técnica mista sobre papel, *Sem Título* e datada de 1983, alcançou os €22.500 em 2013.

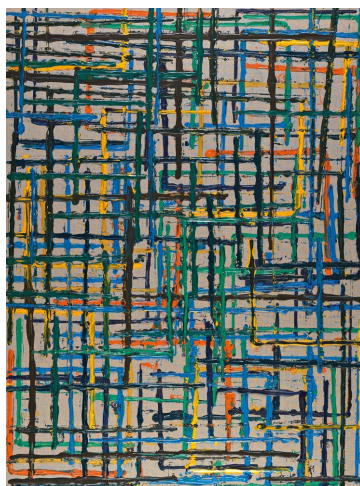


Fig. 144 – Pedro Cabrita Reis,  
*Casa Queimada – C.Q.#15*,  
2007, 175x130cm, acrílico  
sobre tela

Os lotes da autoria de Pedro Cabrita Reis apresentam uma enorme diversidade de tipos (acrílicos, aquarelas, esculturas, guaches, entre outros). Como podemos verificar na Fig. 145, o tipo de lote mais comum a leilão foi a técnica mista, que abarcou mais de metade do volume total de vendas com €109.720. Além disto, e



apesar de só terem sido vendidos dois acrílicos foi este tipo de obra que obteve o segundo maior volume de vendas (€39.800). A mediana do conjunto de todas as pinturas foi de €2.800.

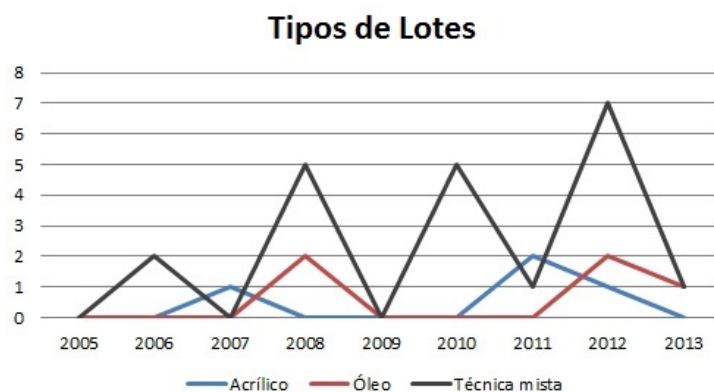


Fig. 145 – Tipos de lotes a leilão

Ao observar a Fig. 146 pode-se verificar a tendência de mercado dos lotes da autoria de Pedro Cabrita Reis durante o período estudado. O número de lotes vendidos aumentou e/ou diminuiu de forma estável de ano para ano, seguindo a tendência de aumento e/ou diminuição do número de lotes disponíveis. O ano com mais lotes a leilão, assim como de vendidos, foi 2012, embora a diferença entre os dois valores seja considerável (das 18 peças foram vendidas 8). Mas o volume de vendas desse ano foi apenas o segundo maior, sendo que o melhor ano em termos de valor foi 2008 com €60.700. A tendência do volume anual de vendas acompanhou quase sempre a da quantidade de lotes disponíveis a leilão com a exceção de 2010, ano em que aumentaram as quantidades de lotes a leilão e de vendidos em relação ao ano anterior mas o volume de vendas acabou mesmo por diminuir.

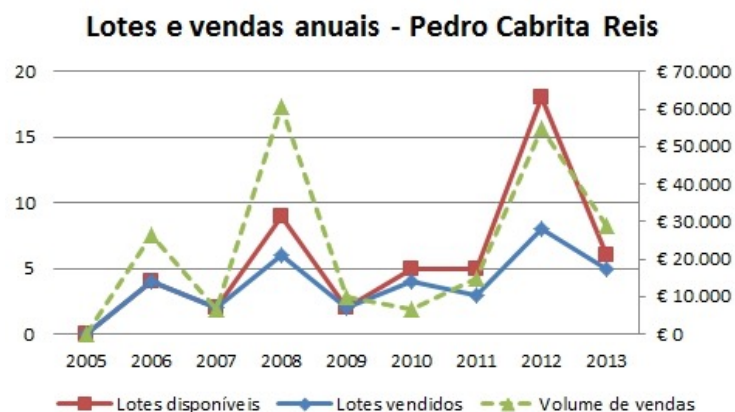


Fig. 146 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas



## José Escada

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€208.260	76	58 (76%)	€3.590,69	€1.850	€1.000	€160	€18.000	€4.244,26

Fig. 147 – Resumo de dados relativos a José Escada

José Escada nasceu em Lisboa no ano de 1934. Frequentou a Escola de Artes Decorativas António Arroio, terminando o curso em 1950. Nesse mesmo ano, iniciou um curso de pintura na Escola Superior de Belas-Artes de Lisboa. Em 1953 realizou a primeira exposição das suas obras na VII Geral de Artes Plásticas. Em 1956 José Escada partilhou o estúdio com René Bertholo, Gonçalo Duarte e João Vieira, amigos e colegas desde que frequentaram juntos a Escola Superior de Belas-Artes de Lisboa. Com eles (René Bertholo, Gonçalo Duarte, João Vieira em conjunto com Lurdes Castro, Costa Pinheiro, Christo e Jan Voss) criou o grupo KWY, em Paris (Ramos, 2004d: 142). Na opinião de José-Augusto França (2004: 157), deste grupo, era José Escada que *“tinha de todos, e mais cedo, a maior maturidade”*. Este grupo informal de colegas tinha partido para Munique e para Paris entre 1957 e 1959, e foi exactamente de 1958 a 1964 que em Paris publicaram uma revista *“propositadamente intitulada KWY, três letras ausentes do alfabeto português – como os próprios pintores se desejavam”*. Os colaboradores internacionais que vieram a pertencer ao grupo contribuíram para criar um ambiente de convívio positivo entre todos onde, de forma inédita para a história da arte portuguesa, um grupo nacional fazia igual parte de um discurso estético e social geral.

Segundo Ana Filipa Ramos (2004d: 142-143), a partir dos anos sessenta, e coincidindo com o período em que o artista esteve em Paris com o grupo KWY, José Escada começava a afastar-se da figuração, abandonando contornos e diluindo as formas nas suas pinturas ao mesmo tempo que acentuava os contrastes entre cores. Além do artista procurar sempre estabelecer uma ligação entre a arte e o espiritual, outro dos seus interesses era a relação entre a forma e a luz. Para isso, Escada utilizava papéis coloridos, cortados – geralmente relacionados com o corpo humano e o seu esqueleto – e dobrados de forma a criar sombras e formas mutáveis de acordo com a posição da luz. O artista acabou por abandonar o papel, passando a utilizar folhas de alumínio e de estanho. Nos seus trabalhos finais Escada regressou à pintura, relacionando-a com as suas memórias e experiências pessoais.

José Escada faleceu no ano de 1980, “*demasiado jovem e sem que a originalidade do seu projecto chegasse a ter o devido e consequente reconhecimento*” (Almeida, 2009: 52).

O artista destaca-se no mercado leiloeiro nacional já que as suas obras obtiveram um volume total de vendas importante, o 32º mais alto (€208.260). O valor mínimo de €160 foi obtido com a venda de uma serigrafia e o máximo de €18.000 com a venda de um óleo sobre cartão. Um quarto dos lotes a leilão foi adquirido por valores entre as estimativas atribuídas pelas casas leiloeiras (19 peças, 25% do total), 18 obras (24% de todos os lotes) foram vendidas por valores de martelo superiores ao valor máximo estimado e o mesmo número de peças foi retirado sem comprador.

As peças produzidas durante a década de setenta foram as que estiveram em maior quantidade a leilão, venderam o maior número de lotes e proporcionaram a maior fatia do volume total de vendas (44 peças a leilão, das quais 32 foram vendidas somando €84.810). Logo a seguir, os lotes criados durante os anos sessenta destacaram-se pelas mesmas razões – número de lotes a leilão (16 peças), vendidos (14 peças) e volume de vendas (€68.100). Apenas cinco (7% do total de obras) não possuíam data definida.

Quatro obras sobressaíram por alcançarem valores de martelo de €15.000 para cima: um óleo sobre platex, datado de 1974 e denominado *Sesta* atingiu €18.000 num leilão realizado durante o ano de 2006 (Fig. 148); um óleo sobre platex, *Sem Título* e datado de 1958, obteve €17.000 em 2008; outra obra *Sem Título*, também datada de 1958, um óleo sobre platex chegou ao valor de martelo de €16.000 em 2011; uma escultura realizada em 1967 em folha-de-flandres, *Sem Título*, obteve €15.000 em outro leilão realizado durante o ano de 2008.



Fig. 148 – José Escada, *Sesta*, 1974, 40x58cm, óleo sobre platex

Existiram muitos tipos de lote de José Escada a leilão mas como podemos verificar na Fig. 149, dessa diversidade sobressaíram pela quantidade de obras a leilão e vendidas, os guaches (12 peças a leilão e todas foram vendidas), desenhos (15 peças a leilão das quais foram vendidas 10), óleos (16 peças a leilão e 10 vendidas) e – principalmente – as técnicas mistas (20 peças a leilão e 16 peças vendidas). De todos, o maior volume de vendas foi obtido pelos óleos (€87.100). Em segundo lugar e com uma diferença de €40.100 em relação ao valor mais alto, estão as técnicas mistas (€47.000). De notar que os óleos obtiveram o valor mais elevado apesar de não terem sido nem o tipo de obra com maior quantidade de lotes a leilão nem com o maior número de vendidos. A mediana do conjunto de lotes das pinturas é €1.850.

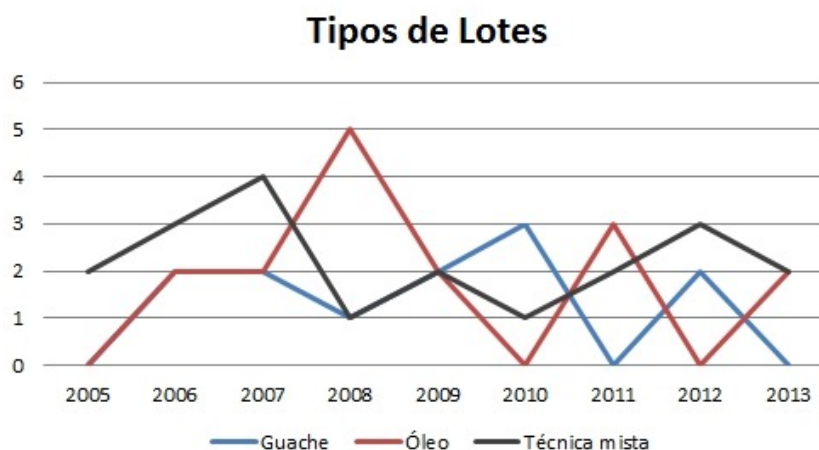


Fig. 149 – Tipos de lotes a leilão

A Fig. 150 mostra que o número de lotes de José Escada a leilão atingiu o máximo em 2007 (12 peças) sendo que no ano seguinte esteve a mesma quantidade disponível. A partir de 2008 o número de lotes foi diminuindo, até 2011. Já em 2012, registou-se um aumento no número de peças a leilão, embora no ano seguinte – 2013 – esse valor tenha voltado a diminuir.

Em relação ao número de lotes vendidos, o ano com maior número foi também 2007 (10 peças), embora tenha sido seguido de um ano em que a quantidade diminuiu. Em 2009 o número de lotes vendidos voltou a aumentar em relação ao ano anterior mas, a partir desse ano, a quantidade foi diminuindo anualmente até 2011, ano a partir do qual o número de lotes vendidos manteve-se idêntico. Já em relação ao volume anual de vendas, o valor atingiu o pico em 2008 (€51.200), depois de 2007 ter significado uma queda em relação ao valor obtido em 2006. Os anos de 2009 e 2010 foram anos de tendência decrescente e apenas em 2011 o valor voltou a aumentar. Apesar disso, em 2012 e 2013 o volume anual de vendas voltou a diminuir de ano para ano.

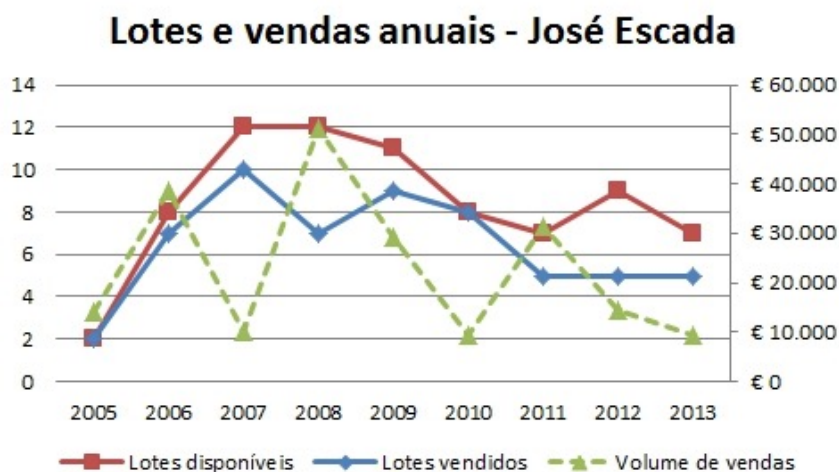


Fig. 150 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Costa Pinheiro

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€198.900	53	30 (57%)	€6.630	€2.625	€20.000	€100	€50.000	€10.301,45

Fig. 151 – Resumo de dados relativos a Costa Pinheiro

António Costa Pinheiro nasceu em 1932. Iniciou a sua formação na Escola de Artes Decorativas António Arroio e, mais tarde, a Escola Superior de Belas-Artes de Lisboa onde estudou Ilustração e Pintura. Compreendendo que o regime em Portugal o iria limitar e procurando um lugar onde conseguisse exhibir a sua produção artística, Costa Pinheiro decide emigrar em 1956 para Munique. Aí ele estuda gravura e expõe com René Bertholo, Lourdes Castro e Gonçalo Duarte. Em 1960 o artista obtém uma bolsa da Fundação Gulbenkian que lhe permite viajar para Paris onde forma o grupo e a revista KWY com os artistas Jan Voss, Christo, José Escada e João Vieira. Na opinião de Rita Côrte Ferreira (2004b: 184), a produção artística de António Costa Pinheiro era um reflexo da sua imaginação poética e das influências que o artista tinha recebido de Klee e Kandinsky, entre outros. Em 1961 o artista regressa a Lisboa mas acabou por passar dois anos em cativeiro como preso político. Já em 1963, António Costa Pinheiro regressa a Munique, assistindo ao fim da revista KWY devido ao fim da bolsa que a subsidiava.

Para José-Augusto França (2004: 160), este artista embora instalado profissionalmente em Munique manteve uma “*permanente e insistente inspiração portuguesa*”. Entre 1964 e 1966 produz uma série com figuras de reis, príncipes e princesas de Portugal “*remitificando-as com um prazer lúdico insólito*”. Já entre 1967 e 1975 o artista prossegue o seu percurso artístico para uma área mais conceptual, na qual objectos eram integrados em narrativas (Ferreira, 2004b: 184). No final dos anos setenta, Costa Pinheiro regressa à pintura, desta vez utilizando como tema Fernando Pessoa, colocando este “*mito nacional, ao nível dos seus reis dos anos sessenta*” (França, 2004: 161). Na opinião de José-Augusto França (*idem*), “*com estas pinturas, o artista mais uma vez registou um quadro de reflexão mitológica que lhe dá o lugar historicamente merecido no último terço do século*”.

António Costa Pinheiro faleceu no ano 2015.

O conjunto de lotes vendidos da autoria de Costa Pinheiro somou o 33º volume total de vendas mais alto de todos os listados (€198.900). O valor mínimo de €100

foi obtido com a venda de uma serigrafia e o máximo de €50.000 com a venda de um óleo sobre tela. Do conjunto de lotes a leilão, os dois conjuntos que se distinguem são os 12 lotes (23% do total a leilão) que foram vendidos pela estimativa mínima atribuída pela leiloeira e as oito peças (15% do total) que foram adquiridas por valores entre as estimativas. Foram as obras produzidas durante a década de oitenta que estiveram em maior número a leilão (17 lotes) e que maior quantidade venderam (10 lotes) gerando também o volume de vendas mais elevado: €85.880. O segundo maior volume de vendas foi €56.150, obtido pela venda das peças produzidas por Costa Pinheiro durante os anos sessenta (oito lotes a leilão e seis vendidos). Apenas uma obra deste artista não tinha data definida, o que representa apenas 2% do total de obras a leilão. 23 lotes foram retirados sem comprador (43% do total de peças a leilão). Três lotes sobressaem entre todos os vendidos por terem obtido valores de martelo iguais ou superiores a €20.000: um óleo sobre tela denominado *Natureza morta – Brinquedos*, datado de 1965 que obteve o valor de martelo de €50.000 num leilão realizado em 2008 (Fig. 152), um guache e crayon sobre papel, denominado *Fernando Pessoa Ele mesmo com os óculos de Ricardo Reis e de Álvaro de Campos e a sua boquilha*, datado de 1980, que chegou aos €20.000 a leilão no ano 2011 e um óleo sobre tela, com data de 1954 e denominado *Lisboa – Vista de Alfama* que também obteve um valor de martelo de €20.000.



Fig. 152 – Costa Pinheiro, *Natureza morta – Brinquedos*, 1965, 145x180cm, óleo sobre tela

Dois tipos de obra estiveram em leilão em maior número: os óleos com 11 lotes a leilão e sete vendidos e as serigrafias, também com 11 lotes em leilão mas com oito peças vendidas.

Estiveram quase tantas técnicas mistas em leilão (10 lotes) mas destas apenas quatro foram vendidas.

A diferença de volumes de venda é substancial: apesar de não terem sido o tipo de pintura com maior número de vendidos, os óleos obtiveram um volume de vendas de €126.500 enquanto as serigrafias alcançaram apenas €3.500, um valor menor que o obtido pelas quatro técnicas mistas (€8.950). De notar que a venda de quatro guaches da autoria de Costa Pinheiro obteve o segundo maior volume de vendas: €44.000. A Fig. 153 mostra a distribuição anual dos três tipos mais comuns em leilão. A diferença de valores também está patente nas medianas: a mediana do conjunto das pinturas é €4.450 enquanto a das serigrafias é €200.

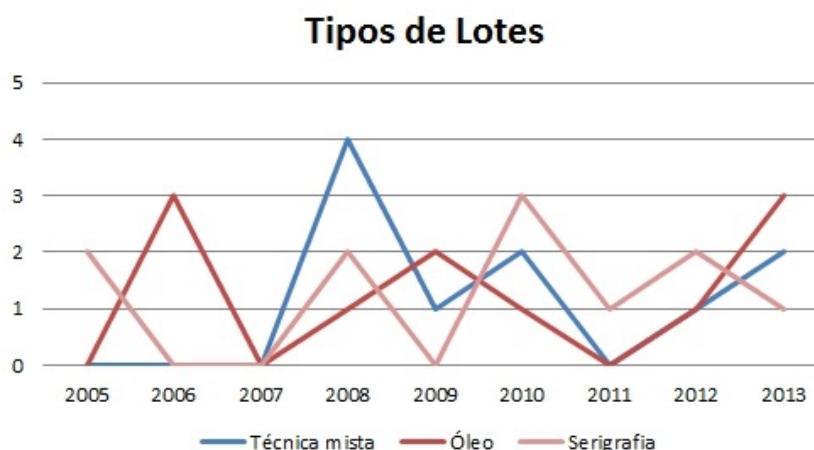


Fig. 153 – Tipos de lotes a leilão

A Fig. 154 mostra que o número de lotes vendidos acompanha de ano para ano a tendência da quantidade de peças a leilão chegando mesmo a ser idêntico em 2005 e 2010.

Já o volume de vendas acompanhou a tendência do número de vendidos até 2010, ano em que diminuiu apesar do número de peças em leilão e vendidas terem aumentado em relação ao ano anterior. Esta diferença entre a tendência do volume de vendas e a quantidade de lotes manteve-se até 2012. De notar que, se em 2007



todos os lotes foram retirados, logo no ano seguinte – 2008 – foi alcançado o volume de vendas anual mais elevado de todos (€76.850).

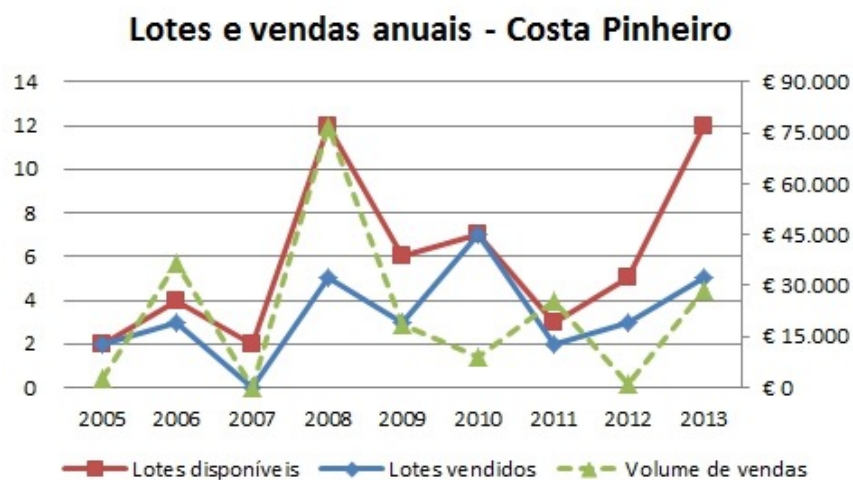


Fig. 154 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas



## Jorge Vieira

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€197.260	57	42 (74%)	€4.696,67	€2.250	€600	€150	€36.000	€6.565,71

Fig. 155 – Resumo de dados relativos a Jorge Vieira

Jorge Vieira nasceu em Lisboa no ano 1922. A sua formação deu-se na Escola de Belas-Artes de Lisboa, primeiro estudando Arquitectura e depois Escultura. Enquanto estudante participou nas Exposições Gerais de Artes Plásticas em 1947 e 1951 aproximando-se então do surrealismo embora, para Ana Filipa Candeias (2004b: 92) o artista não possa ser definido como sendo apenas um escultor surrealista. Em 1949 realizou a sua primeira exposição individual. Em 1953 termina o curso de Escultura e participa num concurso internacional de escultura promovido pelo Institute of Contemporary Arts de Londres. Mesmo sem qualquer tipo de apoio oficial, o seu projecto para o *Monumento ao prisioneiro político desconhecido* acaba por ser seleccionado para Menção Honrosa e o artista vence um prémio monetário que lhe permite passar algum tempo em Londres na Slade School of Fine Art onde aprende com Henry Moore e Reg Butler. Para Candeias (*idem*), a produção de Vieira em Londres reflecte a intenção do artista em apresentar a escultura como uma redução da forma (humana ou animal) para o essencial, para um “*esqueleto frágil e filiforme*”. Ao regressar a Portugal passou a colaborar de forma regular mas discreta com os arquitectos Frederico Jorge, Conceição Silva e Dacian Costa. Vieira produzia relevos e esculturas decorativas para diversos edifícios da capital. Nas décadas de sessenta e setenta a produção de Jorge Vieira começou a demonstrar um conceito mais construtivista. Mais tarde nos anos setenta e oitenta Vieira regressa à forma humana, ainda numa dimensão onírica e surreal. Na opinião de Candeias (2004b: 93), a obra de Vieira é estranha à ideia tradicional de escultura como monumento, o que é reforçado pela ausência de plintos ou pedestais. Apesar disso, José-Augusto França (2009: 266) refere que por volta dos anos setenta, num período mais favorável do mercado da arte, Vieira “ressurge” numa galeria lisboeta mas demonstrando uma “*repetição de formulário*”, já que “*obras de 1970 confundiram-se com as de 1948 num idêntico e fácil anedotário que uma prática, aliás assinalável, de escultura abstractizante não levou a reformar*”.

De referir que só em 1995 é inaugurado o *Monumento ao prisioneiro político desconhecido* em Beja e em 1998 – na Expo’98 – é inaugurada outra escultura sua de grande dimensão e em ferro, que para Delfim Sardo (2011: 138) “*se transformou numa das intervenções mais marcantes do espaço público da Parque Expo*”.

Jorge Vieira, “*o mais importante escultor da década de cinquenta*” (França, 2009: 291) faleceu em 1998.

O volume total de vendas dos lotes da autoria de Jorge Vieira é o 34º mais alto de todos os listados (€197.260). O valor mínimo de €150 foi obtido com a venda de uma serigrafia e o máximo de €36.000 com a venda de uma escultura. De todos os lotes em leilão a maior parte (37% do total, 21 peças) foi vendida pela estimativa mínima estabelecida pela leiloeira. A segunda maior quantidade de lotes (16% do total, 9 peças) foi adquirida por valores de martelo entre as estimativas mínima e máxima. De notar que apenas um lote menos (14% do total, 8 peças) foi vendido por valores superiores à estimativa máxima.

Cerca de 42% de lotes em leilão (24 peças) não tinham data de produção definida e foram estes que alcançaram o maior volume de vendas (€66.770 acumulados pela venda de 18 lotes). Das obras datadas foram as desenvolvidas durante a década de setenta que estiveram em maior número em leilão e que mais foram vendidas (14 lotes em leilão e 11 vendidos) atingindo o segundo maior volume de vendas (€60.580). De notar que as seis peças produzidas durante a década de cinquenta geraram um volume de vendas de €54.080. Do total de lotes em leilão 15 peças foram retiradas o que representa 26% do total.

Dois lotes se destacaram por conseguirem valores de martelo superiores a €15.000: uma escultura em bronze, *Sem Título* e datada de 1950 que obteve €36.000 em leilão no ano 2008 (Fig. 156) e uma escultura em terracota, também *Sem Título*, datada de 1978 que chegou a €17.000 num outro leilão realizado em 2008.



Fig. 156 – Jorge Vieira, *Sem Título*, 1950, 32cm, escultura em bronze

Como foi indiciado pelas peças com valor de martelo mais alto e se pode confirmar na Fig. 157, foram as esculturas de Jorge Vieira que estiveram em maior quantidade a leilão. Das 38 peças a leilão, 27 foram vendidas obtendo um volume de vendas total de €190.250, um valor que contrasta com o segundo volume de vendas mais elevado: €3.300 obtido pela venda de quatro tintas-da-china. A venda de quatro desenhos acumulou €1.600 enquanto todos os outros tipos de peça obtiveram valores inferiores a €1.000. A diferença entre os tipos de obra está também patente nas medianas: a mediana do conjunto das esculturas é €5.000 enquanto a das pinturas é apenas €440.

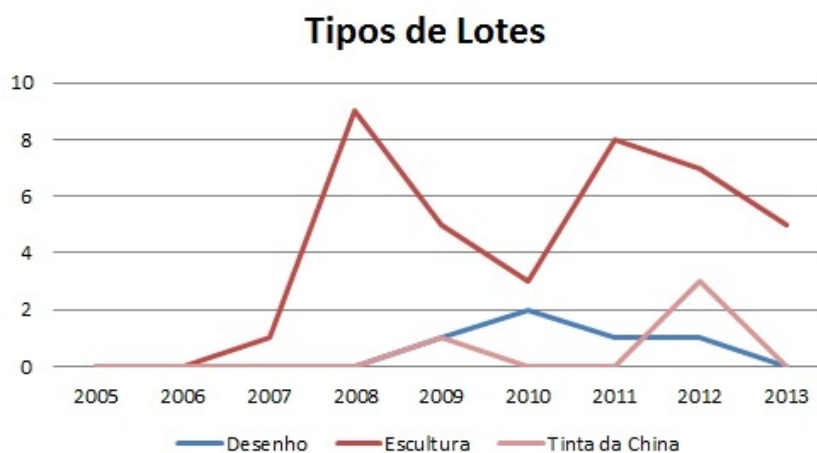


Fig. 157 – Tipos de lotes a leilão

Observando a Fig. 158 verifica-se desde logo que o volume de vendas anual mais alto foi obtido no ano 2008 (€77.600). A partir daí os valores diminuíram de ano para ano voltando a iniciar uma curva ascendente apenas no ano 2012 e que continuou para 2013.

A queda do volume de vendas de 2009 não se justifica pela menor quantidade de lotes em leilão visto que foi vendido o mesmo número de peças que no ano anterior. No ano seguinte (2010) volta a ser vendida a mesma quantidade de peças (apesar de existirem mais lotes em leilão) mas o volume de vendas regista uma nova descida. 2011 foi o ano que marcou o ponto mais baixo no volume de vendas dos últimos anos (€10.070) sendo que esse ano apresentou também uma diminuição na quantidade de lotes vendidos. Só em 2012 o número de peças em leilão e vendidas voltou a aumentar em conjunto (chegando ao máximo de ambos) dando início à curva ascendente do volume de vendas que continuaria para o ano seguinte. De notar que se 2013 mantém uma subida no volume de vendas, a quantidade de lotes em leilão e vendidos diminuiu praticamente para metade da do ano anterior.

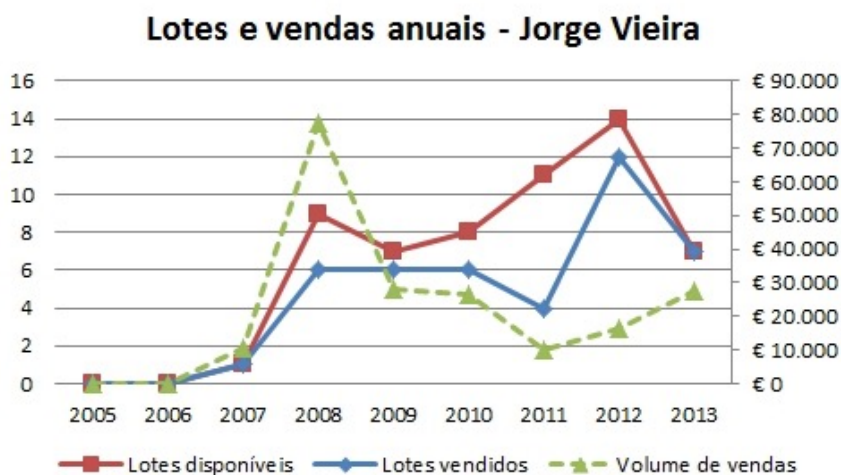


Fig. 158 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Jorge Pinheiro

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€181.750	42	25 (60%)	€7.270	€2.100	€1.500	€100	€65.000	€13.688,56

Fig. 159 – Resumo de dados relativos a Jorge Pinheiro

Jorge Pinheiro nasceu em Coimbra, no ano 1931. A sua formação artística deu-se na Escola Superior de Belas-Arte do Porto onde concluiu o curso de Pintura com 20 valores passando logo depois para o corpo docente da instituição. Embora comece a expôr desde 1954, a sua primeira exposição individual acontece em 1958. Constitui o grupo de Os Quatro Vintes com outros colegas com a mesma classificação no curso em 1968 – os pintores Ângelo de Sousa e Armando Alves e o escultor José Rodrigues –, permanecendo até 1972. Se a produção inicial do artista se enquadra no Expressionismo, estando marcada pela figuração, as viagens ao estrangeiro durante 1966, proporcionadas pela Fundação Calouste Gulbenkian, permitem-lhe visitar diversos pontos na Europa e frequentar Semiótica da Pintura em Paris entre 1969 e 1970. Influenciado pelas tendências internacionais que encontrou acaba por prosseguir o seu percurso artístico pelo abstracionismo, experimentando a *Pop art*, *Op art*, Arte Cinética e o Minimalismo. Durante os anos setenta o artista regressa à figuração em relação a temas religiosos e místicos embora mantenha a cor como elemento determinante da composição enquanto afirma um “*desenho rigoroso das figuras*”<sup>26</sup>. Para João Pinharanda (2004b: 186-187) o trabalho de Jorge Pinheiro é de importância única para a sua geração e para o próprio movimento.

O volume total de vendas dos lotes da autoria de Jorge Pinheiro é o 35º mais alto de todos os listados (€181.750). O valor mínimo de €100 foi obtido com a venda de uma serigrafia e o máximo de €65.000 com a venda de uma técnica mista sobre madeira. Dos lotes vendidos, a maioria obteve um valor de martelo idêntico ao da estimativa mínima atribuída pela leiloeira ou entre as estimativas (nove lotes, 21% do total e oito lotes, 19% respectivamente). Embora não tenha sido o conjunto com maior quantidade de lotes vendidos, foi a venda das obras produzidas durante a década de sessenta que originou o maior volume de vendas: €110.450. O segundo maior volume de vendas foi alcançado pela mesma quantidade de peças vendidas

<sup>26</sup> Oliveira, Leonor, “Jorge Pinheiro” in Museu Nacional de Arte Contemporânea do Chiado: [www.museuartecontemporanea.pt](http://www.museuartecontemporanea.pt)

(seis), embora estas estejam datadas dos anos setenta e tenham somado apenas €37.900. De referir ainda que nove lotes produzidos na década de oitenta obtiveram um volume de vendas de €25.700. Do total de lotes a leilão 40% foi retirado (17 peças).

Duas das peças vendidas sobressaíram entre todas devido a terem obtido valores de martelo superiores a €30.000: uma técnica mista sobre madeira, *Sem Título* e datada de 1966 que obteve um valor de martelo de €65.000 a leilão no ano 2006 (Fig. 160) e um óleo sobre tela, denominado *Tese*, com data de 1963 que obteve €35.000 em 2005.



Fig. 160 – Jorge Pinheiro, *Sem título*, 1966, 122x133cm, técnica mista sobre madeira

Os dois tipos de pintura que estiveram em leilão em maior quantidade corresponderam também aos que mais venderam e consequentemente aos maiores volumes de vendas: estiveram 12 óleos a leilão e nove foram vendidos obtendo €89.700 e 10 técnicas mistas das quais seis encontraram comprador somando €73.400. A Fig. 161 mostra a diferença da quantidade anual de lotes dos principais tipos de pintura de Jorge Pinheiro em leilão. Apesar dos desenhos serem um dos tipos de peça mais comuns em leilão (com o maior número de lotes em leilão em 2008) na realidade o volume de vendas foi de apenas €8.500. O conjunto de todas as pinturas originou uma mediana de €2.950.

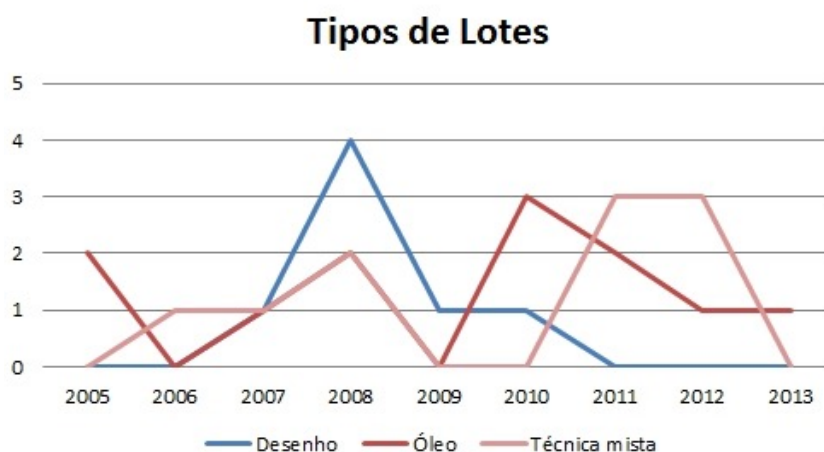


Fig. 161 – Tipos de lotes a leilão

Na Fig. 162 está patente que o ano com o melhor volume de vendas foi 2006 (com €67.100). Logo no ano seguinte foram colocadas mais obras a leilão mas apesar de também terem sido vendidas em maior número que no ano anterior o volume de vendas desceu bastante (para €8.750). A partir daí a quantidade de vendidos acompanhou o aumento e diminuição no número de peças em leilão com a exceção de 2012 em que o número de vendidos se manteve em relação ao ano anterior apesar da diminuição dos lotes em leilão nesse ano. O volume anual de vendas ainda teve um ponto alto em 2008 (€29.400) mas a partir desse ano foi sempre relativamente baixo.

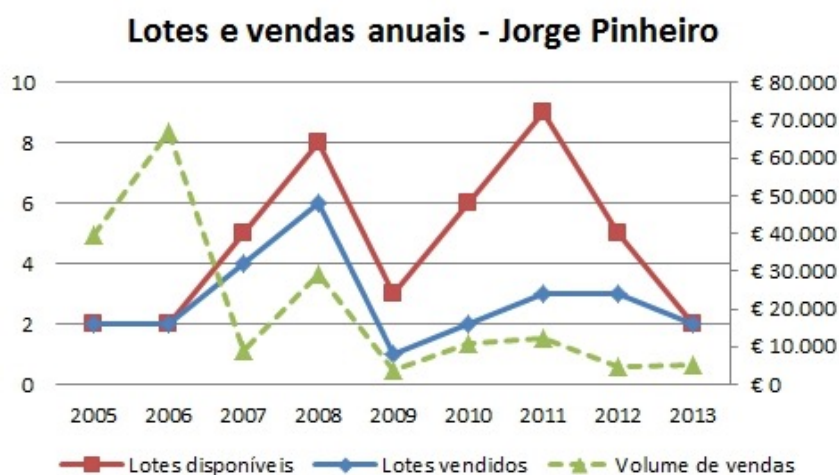


Fig. 162 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas



## Lázaro Lozano

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€176.840	62	39 (63%)	€4.534,36	€3.000	€2.000	€200	€15.000	€4.058,28

Fig. 163 – Resumo de dados relativos a Lázaro Lozano

Bonifácio Lázaro Lozano nasceu na Nazaré em 1906. Filho de pais espanhóis, com um ano de idade vai viver com a família para Setúbal onde permanece até aos 24 anos. Inicia o seu percurso artístico aos 14 anos na Escola de Artes e Ofícios de Setúbal, acabando por frequentar a Escola de Belas-Artes de Lisboa entre 1926 e 1929 tendo como Mestre Veloso Salgado. Logo em 1927 recebe o Prémio Miguel Lupi (Pamplona et al., 1993).

Em 1931 obtém o diploma na Escola de Belas-Artes de Madrid e, ainda nessa cidade, em 1934 consegue obter uma bolsa de dois anos na Real Academia de Belas-Artes de S. Fernando e escolhe a Nazaré como destino. É também durante esse ano que realiza a sua primeira exposição individual na Casa de Espanha em Lisboa. Em 1936 regressa a Madrid, aí permanecendo durante a Guerra Civil<sup>27</sup>. Ao longo da sua carreira artística expõe a sua produção em países como Portugal, Espanha, Brasil, Inglaterra e Argentina. Em 1952 expõe com a sua filha Ana Maria Lázaro no Salão Nobre do Ateneu Comercial do Porto e em 1953 volta a expôr com a filha e, desta vez, também com a esposa Maria Miranda no Salão Artis em Salamanca (Correia, 1991: 30).

Produz uma obra vasta, que passou de formas simples a uma forte carga expressiva e, mais tardiamente, a um certo misticismo e espiritualidade, sempre repartindo a carreira entre Portugal e Espanha<sup>28</sup>. Para Emmanuel Correia (1991: 7-8) a pintura de Lozano era “*tocada pela paixão da figura*” e um “*hino de louvor à própria humanidade*”. Correia define-o como um artista figurativo, cuja figuração sofre inicialmente as características duma Escola Naturalista mas que concebe metamorfoses na sua pintura até atingir a plenitude do Expressionismo, embora lembre também as palavras do artista: “*o figurativo é um conjunto de fragmentos abstractos*”, “*o abstracto é um fragmento do figurativo*”. Também Fernando de Pamplona (Pamplona et al., 1993) reconhece que na pintura de Lázaro Lozano se

<sup>27</sup> “Lozano, Bonifácio Lázaro” in MatrizNet: [www.matriznet.dgpc.pt](http://www.matriznet.dgpc.pt)

<sup>28</sup> *Idem*



alia e confunde o “*dramatismo castelhano e o lirismo lusitano*” já que existe um “*sentido trágico nas figuras*”, “*imagens expressionistas deformadas pela angústia, de faces encovadas e de olhos cheios de espanto, a pressentirem a cada instante os abismos da desgraça. [...] Mas nessas visões de sonho e pesadelo, há também uma ternura infinita, um fundo sentimento de carinho e de amor por tantos farrapos humanos que vagueiam pela Terra, à procura do seu destino*”.

Bonifácio Lázaro Lozano faleceu em Madrid no ano 1999.

O volume total de vendas dos lotes da autoria de Lázaro Lozano é o 36º mais alto dos listados (€176.840). O valor mínimo de €200 foi obtido com a venda de uma técnica mista sobre papel e o máximo de €15.000 com a venda de um óleo sobre tela. A maioria dos lotes de Lozano vendidos em leilão obtiveram um valor de martelo entre as estimativas mínima e máxima definidas pelas leiloeiras (16 lotes, 26% do total de peças a leilão). Além deste conjunto sobressai a quantidade de peças vendidas pela estimativa mínima atribuída pelas leiloeiras (12 lotes, 19% do total de peças leiloadas). A grande maioria dos lotes da autoria de Lozano não possui data de produção (37 lotes, 60% do total de obras a leilão) e foram as 27 peças deste grupo que somaram o maior volume de vendas: €119.340. Das obras datadas, foi a venda de seis produzidas durante os anos oitenta que obteve o volume de vendas mais alto: €36.100. De notar que duas obras criadas na década de cinquenta somaram €14.500, o terceiro maior volume de vendas de todas as peças de Lázaro Lozano a leilão. 37% dos lotes foram retirados sem comprador (23 peças).

De entre os lotes vendidos destacaram-se três óleos sobre tela que obtiveram o valor de martelo mais alto: €15.000. Uma pintura denominada *Regresso do Mar*, não datada vendida a leilão em 2007 (Fig. 164), uma composição *Sem Título*, também sem data de produção, vendida no ano 2006 e uma obra denominada *Caminhando no Tempo*, datada de 1987 e transaccionada em 2005.



Fig. 164 – Lázaro Lozano, *Regresso do Mar*, s.d.,  
50x61cm, óleo sobre tela

O tipo de lote mais comum da autoria de Lázaro Lozano em leilão foram os óleos, estiveram 47 em leilão e destes foram vendidos 29, obtendo assim um volume de vendas de €163.450. O segundo maior volume de vendas foi de apenas €8.240, obtido pela venda de seis técnicas mistas. A Fig. 165 ilustra esta situação: só no ano 2007 estiveram disponíveis ao público mais técnicas mistas que óleos sendo que nos outros anos sucedeu sempre o oposto. Como todos os lotes vendidos foram pinturas, a mediana é idêntica à referida anteriormente: €3.000.

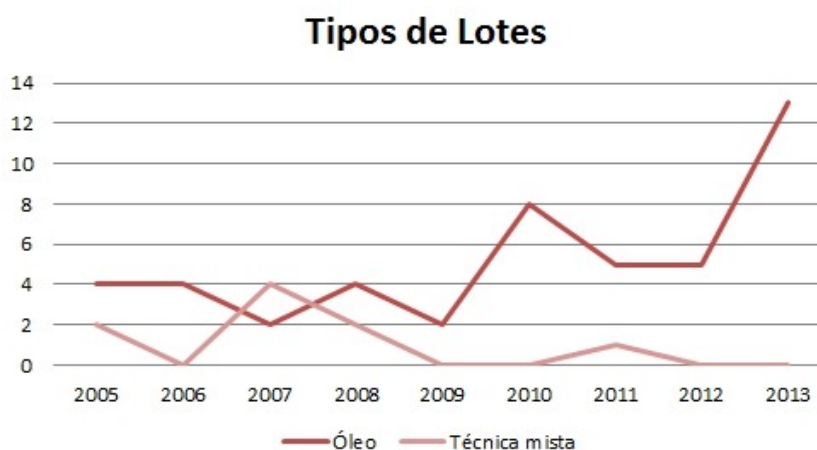


Fig. 165 – Tipos de lotes a leilão

Como se pode observar na Fig. 166, exceptuando 2008, a quantidade de lotes vendidos seguiu sempre o aumento ou diminuição do número de lotes em leilão. Só nesse ano a quantidade de lotes vendidos em relação ao ano anterior diminuiu

apesar do aumento do número de peças em leilão. 2009 foi o ano em que menos obras estiveram em leilão ou foram vendidas embora em relação ao volume de vendas anual representasse um aumento comparado com o valor obtido no ano anterior. Se 2008 e 2009 foram os anos com o volume de vendas mais baixo, 2010 somou o valor mais elevado (€36.500). Os dois anos seguintes voltaram a registar uma descida no volume de vendas que só foi contrariada no ano 2013 (chegando aos €24.900 nesse ano).



Fig. 166 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Carlos Calvet

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€173.880	59	37 (63%)	€4.699,46	€4.000	€5.000	€80	€15.000	€3.576,67

Fig. 167 – Resumo de dados relativos a Carlos Calvet

Carlos Calvet nasceu em Lisboa no ano 1928. Iniciou a sua formação pela Arquitectura, tendo acabado o curso na Escola Superior de Belas-Artes do Porto mas acabou por favorecer a pintura durante o seu percurso artístico. Expôs pela primeira vez no ano 1947, embora o próprio artista considere ter iniciado a sua carreira artística em 1944. Os seus primeiros trabalhos foram influenciados pelo cubismo e por Braque em particular e, entre 1948 e 1950 esteve ligado aos Surrealistas, tendo trabalhado com Mário Cesariny e com o seu cunhado António Areal embora nunca chegando a juntar-se oficialmente ao grupo. Durante este período Calvet experimentou as técnicas do *cadavre-exquis* e realizou algumas curta-metragens surrealistas. Durante os anos sessenta o artista afirmou-se definitivamente no mundo da arte (Mendes, 2004c: 58). Para José-Augusto França (2009: 265), Calvet teve uma fase surrealizante até 1955, cuja produção se integrou numa pintura “*de imaginário metafísico, com apelo pop notavelmente original em finais dos anos sessenta*”.

Na opinião de Carla Mendes (2004c: 58), a imagética de Calvet é geralmente irónica e com humor, embora alguns dos efeitos causados no observador pelas imagens fantásticas sejam de desconforto: sensações de catástrofe, ameaça e ansiedade. Além disso, Calvet investigou numerologia e geometria tornando a leitura das suas obras algo hermética devido à quantidade de referências esotéricas.

Carlos Calvet faleceu em Lisboa no ano 2014.

O volume total de vendas das obras da autoria de Calvet (€173.880) está na 37ª posição entre os listados. O valor mínimo de €80 foi obtido pela venda de uma serigrafia e o máximo de €15.000 pela venda de um óleo sobre platex. Dos lotes vendidos a maior parte foi adquirida pelo valor mínimo estimado pela leiloeira (18 lotes, 31% do total de lotes em leilão) ou por valores entre as estimativas (12 lotes, 20% do total de lotes). Apenas uma peça não tinha data definida (2% do total), de resto, as que estiveram em maior quantidade em leilão foram produzidas durante os anos sessenta, setenta e 2000 (15 lotes em leilão e 10 vendidos, 14 lotes em leilão e

oito vendidos e 12 lotes em leilão e seis vendidos, respectivamente). Também os volumes de vendas anuais seguiram a quantidade de lotes vendidos: €54.400 nas obras dos anos sessenta, €39.200 nas obras dos anos setenta e €23.000 nas obras criadas entre 2000 e 2013. De todas as obras em leilão, foram retiradas 22 (37%).

Duas das obras de Carlos Calvet vendidas em leilão destacaram-se por obter o valor de martelo mais elevado de todas: dois óleos sobre platex, um denominado *Novas do Oceano de Dirac* (Fig. 168) e outro *Sem Título*, ambos datados dos anos sessenta, chegaram ao valor de martelo de €15.000 em leilões diferentes realizados durante o ano 2007.



Fig. 168 – Carlos Calvet, *Novas do Oceano de Dirac*, 1967, 100x170cm, óleo sobre platex

Os lotes a leilão de Calvet foram dominados por dois tipos de pintura: óleos (30 lotes dos quais 20 foram vendidos) e guaches (24 lotes com 14 vendidos). A oscilação das quantidades destes tipos de lote estão patentes na Fig. 169, tirando 2010 e 2012 estiveram sempre mais óleos a leilão. Naturalmente foram também estes dois tipos de obra que obtiveram os volumes de vendas mais altos embora a diferença entre eles seja substancial: a venda dos óleos acumulou €141.400 e a dos guaches somou apenas €25.800. A mediana do conjunto de todas as pinturas é €4.200.

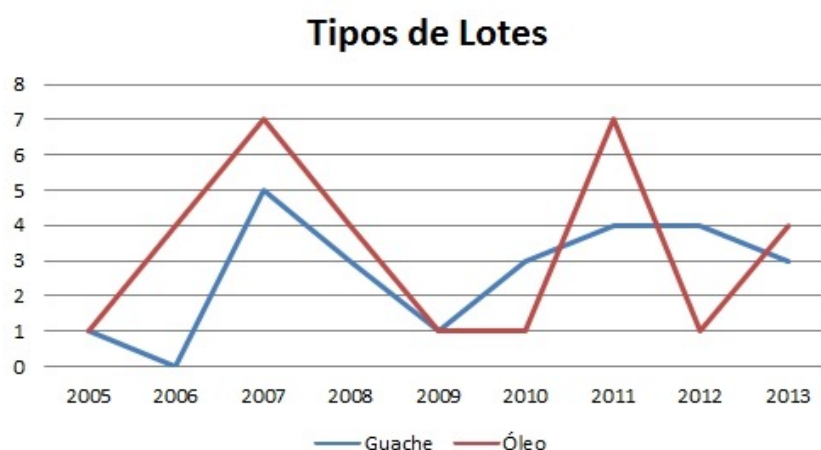


Fig. 169 – Tipos de lotes a leilão

Na Fig. 170 está patente a diferença entre lotes a leilão e vendidos, assim como a oscilação do volume de vendas ao longo dos anos. 2006 foi o único ano em que a quantidade de lotes vendidos não correspondeu com o aumento de peças a leilão. Tirando esse ano a oscilação no número de obras a leilão é acompanhada pela quantidade de lotes vendidos. O mesmo sucede com o volume de vendas anual: aumenta e diminui de ano para ano conforme a quantidade de lotes a leilão, apenas em 2010 regista uma diminuição em relação ao ano anterior que não tem paralelo com a quantidade de lotes a leilão que se manteve idêntica à do ano anterior. O ano com o volume de vendas mais alto foi 2007 (com €66.800). Depois deste ano, apenas em 2011 voltou a haver outro pico nos valores do volume de vendas (€27.180, um valor muito menor que o registado em 2007).

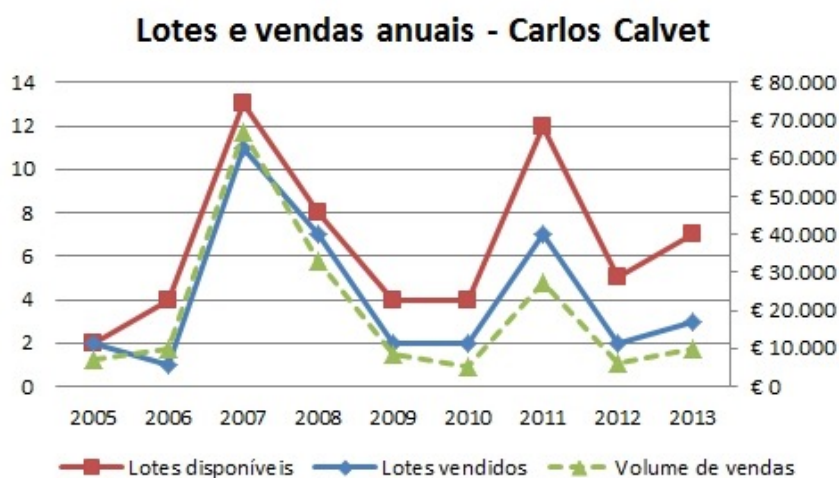


Fig. 170 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Celestino Alves

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€170.210	72	48 (67%)	€3.546,04	€3.000	€3.000	€300	€16.000	€2.796,90

Fig. 171 – Resumo de dados relativos a Celestino Alves

Celestino Alves nasceu em Setúbal no ano 1913.

Estudou na Escola Superior de Belas-Artes de Lisboa, onde foi discípulo de Veloso Salgado e Henrique Franco, tendo concluído o curso de Pintura em 1936. Em 1944 vence o prémio Silva Porto na Sociedade Nacional de Belas-Artes e em 1948 recebe o prémio Amadeo de Souza-Cardoso do Secretariado Nacional de Informação. Já em 1947 recebe uma bolsa que lhe permite viajar por Paris, Madrid e Toledo e no ano 1951 foi representante de Portugal na 1ª Bienal de S. Paulo. Entre 1958 e 1959 volta a viajar por Paris, Bruxelas, Haia e Amesterdão através de uma bolsa da Fundação Calouste Gulbenkian (*Pintura de Celestino Alves*, 1968). Expõe regularmente nos salões modernos do Secretariado Nacional de Informação assim como em diversos países como Espanha, Portugal e Brasil (Pamplona, 1988: 72-74).

Paisagista “*que se manteve alheio a actividades decorativas*”, produzia uma pintura de “*tonalidades surdas*”, libertando-se “*docemente da óptica naturalista, numa arte abstracta, assaz apagada*” (França, 2009: 213). Para José Luís Porfírio (1986: 8), “*neste sóbrio paisagismo, neste modernista tranquilo que recusa todo o compromisso oitocentista, está o saber e o sentir de um pequeno mestre, como costumava dizer-se*”. Celestino Alves faleceu no ano 1974.

O volume total de vendas das obras da autoria de Celestino Alves (€170.210) está em 38º entre o conjunto listado. O valor mínimo de €300 foi obtido com a venda de uma aguarela sobre papel e o máximo de €16.000 com a venda de um óleo sobre tela. Considerando os valores de martelo, a maior quantidade de lotes foi vendido pelo valor de estimativa mínima definido pela leiloeira (19 lotes, 26% do total de lotes em leilão) ou entre as estimativas mínima e máxima (18 lotes, 25% do total de lotes). Foram também as obras datadas das décadas de sessenta e setenta que estiveram em leilão em maior quantidade, venderam o maior número de lotes e, naturalmente, geraram os dois maiores volumes de vendas de todos. Das peças criadas pelo artista durante os anos sessenta estiveram em leilão 26 lotes e foram vendidos 19



originando um volume de vendas de €64.780, já peças criadas durante a década de setenta estiveram 27 lotes em leilão e foram vendidos 17 o que somou um volume de vendas de €48.600. De notar que a venda de cinco lotes datados da década de quarenta originou um volume de vendas de €35.400. Apenas cinco peças da autoria de Celestino Alves não estavam datadas (7% do total de lotes em leilão). De todas as peças deste autor a leilão 24 foram retiradas sem comprador (33% do total em leilão).

Apenas uma peça se destacou entre as vendidas por ter obtido um valor de martelo superior a €10.000: uma *Natureza Morta*, óleo sobre tela, datada de 1942 cuja venda num leilão realizado no ano 2005 obteve o valor de martelo de €16.000 (Fig. 172).

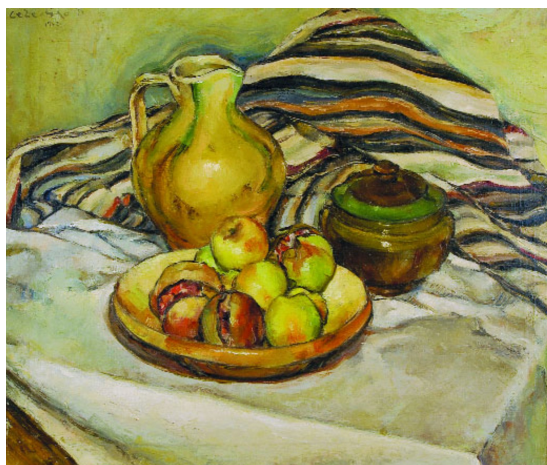


Fig. 172 – Celestino Alves, *Natureza Morta*, 1942, 53,5x64,5cm, óleo sobre tela

Como se pode perceber pela Fig. 173, os óleos foram os lotes de Celestino Alves mais comuns em leilão. Estiveram 66 em leilão e destes foram vendidos 47 lotes totalizando €169.910. Foi vendido apenas mais um lote, uma aguarela por €300. Como todos os lotes são pinturas, a mediana é idêntica à mencionada anteriormente: €3.000.



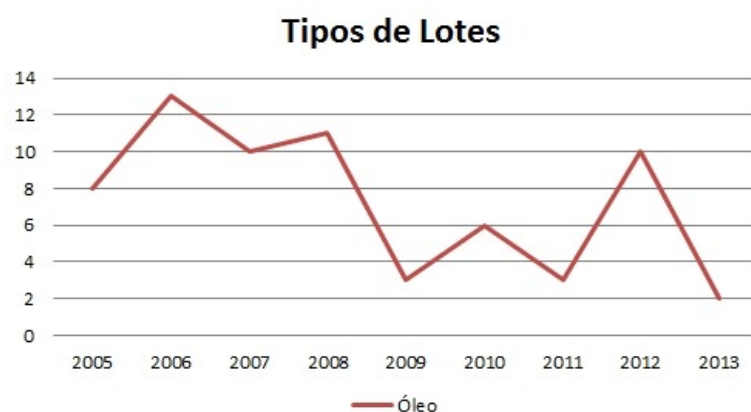


Fig. 173 – Tipos de lotes a leilão

A Fig. 174 deixa claro que o melhor ano foi 2006, não só foi o ano em que estiveram mais lotes da autoria de Celestino Alves a leilão como todos se venderam alcançando o maior volume de vendas anual de todos (€61.700). A partir desse momento o valor do volume de vendas de cada ano diminuiu sempre em relação ao anterior independentemente do aumento ou da diminuição da quantidade de lotes a leilão e do número de peças vendidas. A exceção foi o ano 2012, nesse ano o volume de vendas subiu em relação ao ano anterior, tal como tinha sucedido com o número de lotes a leilão e de vendidos. Mesmo assim, apesar de estar a leilão a mesma quantidade de lotes que no ano 2008 e de ter sido vendido mais um lote que nesse ano, o volume de vendas obtido em 2012 (€6.830) correspondeu a menos de metade do obtido em 2008 (€15.100). O ano 2013 voltou a marcar uma descida do volume de vendas em relação ao ano anterior.

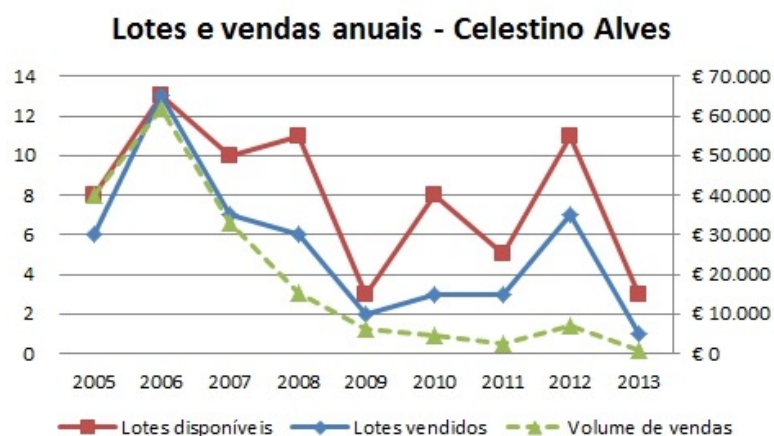


Fig. 174 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## António Areal

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€164.900	29	19 (66%)	€8.678,95	€8.000	€11.000	€800	€28.000	€7.222,45

Fig. 175 – Resumo de dados relativos a António Areal

António Areal nasceu na cidade do Porto em 1928. Desde jovem foi limitado por uma doença cardíaca que o forçou a prosseguir os estudos em casa. Assim, o artista tornou-se autodidacta, cultivando o seu gosto por arte, literatura e filosofia. Entre 1953 e 1958 Areal produziu uma larga série de *“desenhos visionários, minuciosamente traçados, com invenção de estranhas orografias, imagens de planetas desertos e corroídos”* (França, 2009: 265). Para João Pinharanda (2004c: 98) a produção inicial de Areal era de certa forma derivativa da fórmula surrealista embora sempre permeada com o imaginário do autor. Durante os primeiros anos da década de sessenta o artista vive um ano no Brasil e explora a *action-painting* e o *dripping* que, apesar de ser novidade em Portugal, tinha sido *“trazida na sequência já desfasada de famosas propostas americanas”* (França, 2009: 286). Assim, no ano 1961, Areal recebe o prémio de desenho da II Exposição de Artes Plásticas da Fundação Gulbenkian com um conjunto de trabalhos em que o onírico e o surrealista se une a uma estratégia de comentário cultural e político da parte do artista plástico (Pinharanda, 2004c: 98). Mas Areal rapidamente descartou este sucesso já que a própria vida do artista foi uma sucessão de batalhas e contradições tanto a nível profissional como também pessoal e político. Durante os anos seguintes Areal começou a experimentar o neofigurativismo, desenvolvendo o que o artista chamou *“figuração abstracta”*. Para o crítico de arte (Pinharanda, 2004c: 100), entre 1970 e 1973 a pintura de Areal tornou-se mais agressiva e solta, mostrando um desenho e umas cores mais expressivas, assim como composições mais complexas.

Para Pinharanda (2004c: 98) a produção de Areal consolida-se como um campo de reflexão não só das estéticas europeia, do renascimento e moderna que abrange do neoclassicismo ao cubismo e à cultura *Pop*, mas também do seu próprio trabalho. Também Delfim Sardo (2011: 61) assume que a intensa actividade do artista durante a década de sessenta o colocou num plano incontornável da arte portuguesa, já que Areal se tornou uma figura *“particularmente influente para outros protagonistas do mesmo período, ou mais novos”*. Além das artes plásticas, Areal

desenvolveu trabalho na área da crítica de arte tendo os seus textos sido compilados na publicação *Textos de Crítica e Combate na Vanguarda das Artes Plásticas*, obra que, na opinião de João Pinharanda (2004c: 98), é de interesse excepcional e uma raridade no contexto das contribuições dos artistas nacionais.

António Areal, artista de “*espírito inquieto e inteligência aguda que animou os anos sessenta*” (França, 2009: 286) faleceu em Lisboa em 1978.

O volume total de vendas das obras da autoria de Areal (€164.900) está em 39º entre o conjunto listado. O valor mínimo de €800 foi obtido com a venda de uma tinta da china e aguarela sobre papel e o máximo de €28.000 com a venda de uma técnica mista sobre platex. Oito lotes foram vendidos por valores de martelo entre as estimativas mínima e máxima definidas pelas leiloeiras (28% do total de lotes em leilão). Sete peças foram adquiridas pelo valor de estimativa mínima (24% do total de lotes) e quatro por valores de martelo superiores à estimativa máxima definida pelas leiloeiras (14% do total de lotes em leilão). Todas as obras a leilão da autoria de António Areal possuíam data de produção. Foram as datadas da década de setenta que estiveram representadas em maior número (13 lotes em leilão) e que mais venderam (nove lotes) gerando naturalmente o volume de vendas mais alto: €115.300. O segundo maior volume de vendas foi somado pelas obras criadas durante os anos sessenta (cinco lotes vendidos): €38.300. Do total de obras em leilão, 34% foi retirado (10 lotes).

Do conjunto de lotes vendidos sobressaíram dois lotes por terem obtido valores de martelo superiores a €20.000: uma técnica mista sobre platex, com o título *Obra tão respectivamente*, datada de 1973 que obteve o valor de martelo de €28.000 num leilão realizado no ano 2006 (Fig. 176) e um óleo sobre platex de título *Variação sobre um tema de Fuseli*, também datado de 1973, que chegou aos €22.000 a leilão no ano 2007.

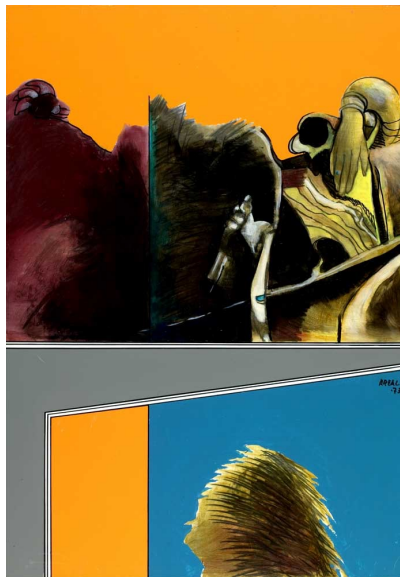


Fig. 176 – António Areal, *Obratão respectivamente*, 1973, 85,6x60,1cm, técnica mista sobre platex

A grande maioria dos lotes da autoria de António Areal que estiveram em leilão foram óleos (16 peças), foi também este tipo de pintura que mais foi vendido (nove peças) e que gerou o maior volume de vendas: €110.000. O segundo maior volume de vendas foi obtido pela venda de cinco técnicas mistas (€44.800). De notar que também foram vendidas cinco tintas-da-china que somaram €10.100. Observando a Fig. 177 é possível verificar quantos lotes de cada tipo de pintura estiveram disponíveis em leilão entre 2005 e 2013. É patente a preponderância dos óleos, principalmente em 2011, o ano em que estiveram mais obras do artista em leilão.

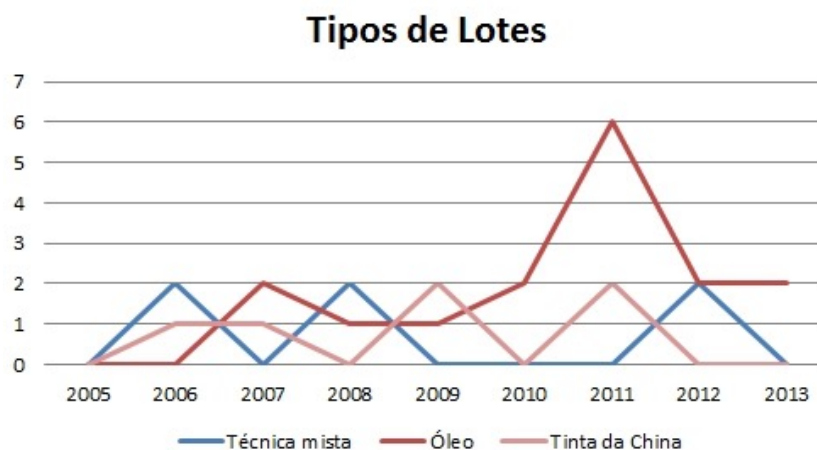


Fig. 177 – Tipos de lotes a leilão

Como podemos verificar na Fig. 178, apesar de ter sido o ano 2011 no qual estiveram as obras de António Areal em maior quantidade em leilão (oito lotes em leilão e quatro vendidos), esse ano na realidade proporcionou o segundo maior volume de vendas anual (€32.500). O volume de vendas anual mais elevado foi obtido no ano 2006 (€37.500) com a venda de apenas três lotes (duas técnicas mistas e uma tinta-da-china). Em 2012 e 2013 o volume de vendas manteve uma tendência descendente em relação ao ano anterior sendo que em 2013 não chegaram a ser vendidas nenhuma peças apesar de terem estado dois lotes em leilão.

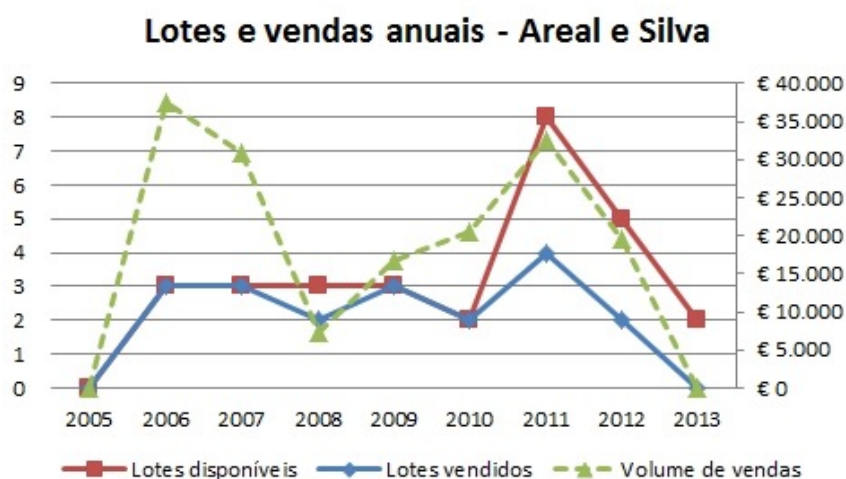


Fig. 178 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Manuel D'Assumpção

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€161.200	44	31 (70%)	€5.200	€3.000	€3.000	€200	€30.000	€6.565,01

Fig. 179 – Resumo de dados relativos a Manuel D'Assumpção

Manuel D'Assumpção nasceu em Lisboa no ano de 1926. Artista relativamente isolado em Portalegre, onde passou a infância, iniciou o seu percurso artístico com o pai que possuía o curso superior de Belas-Artes. Logo aos 14 anos começou a estudar pintura com Manuel Barrias. Em 1947 viaja para Paris, onde estuda pintura e história da arte com Fernand Léger e Jean Cassou, respectivamente<sup>29</sup>. Entre 1946 e 1947 produziu uma série de pinturas surrealistas que viriam a ser destruídas pela sua família. Depois de regressar ao país, a morte do seu amigo António Maria Lisboa leva a que se isole em Portalegre embora continue a pintar. O tempo que esteve em França influenciou a sua produção artística, desenvolvendo um tom acentuadamente romântico nas suas pinturas que está patente na obra de 1955, Homenagem a Éluard (França, 2009: 265-266). Para Joana Baião<sup>30</sup>, a pintura de D'Assumpção está *“marcada pela construção de arquitecturas abstractas, fragmentadas e cromaticamente caracterizadas pela profundidade da luminosidade e de contrastes mais ou menos intensos”*. Para José-Augusto França (2009: 286), muita da produção do artista explorava *“com décalage mas não sem notável talento”* as *“propostas espaço-formais da Escola de Paris do pós-guerra, e, nomeadamente, de Manessier”*. Embora, na opinião do crítico de arte, D'Assumpção fosse um *“artista menor no quadro da pintura portuguesa, por falta de verdadeira originalidade problemática”*, este deixou uma produção onde inteligentemente resolvia *“jogos de formas e espaços, numa superfície fragmentada com vibrações contraditórias”*.

Manuel D'Assumpção faleceu em 1969, com 43 anos.

O volume total das vendas dos lotes da autoria de Manuel D'Assumpção (€161.200) é o 40º de todos os listados. O valor mínimo de €200 foi obtido com a venda de um desenho sobre papel e o máximo de €30.000 com a venda de um óleo sobre tela. Considerando os lotes vendidos, a grande maioria foi adquirida pelo valor

<sup>29</sup> Baião, Joana, “Manuel D'Assumpção” in Museu Nacional de Arte Contemporânea do Chiado: [www.museuartecontemporanea.pt](http://www.museuartecontemporanea.pt)

<sup>30</sup> *Idem*

de estimativa mínima definida pela leiloeira (17 lotes, 39% do total de peças a leilão). Além deste grupo, sobressaíram seis lotes (14% do total) que receberam valores de martelo superiores à estimativa máxima e cinco foram adquiridos por valores entre as estimativas (11% do total).

A maior parcela do volume total de vendas foi obtida pela venda de 13 obras produzidas por Manuel D'Assumpção durante os anos sessenta (€79.600). O segundo maior volume de vendas – €47.300 – foi obtido pela venda de 10 obras não datadas (e que ao todo representam 27% do total de obras a leilão). De notar que a venda de seis lotes produzidos durante a década de cinquenta gerou o terceiro maior volume de vendas: €29.800. 30% do total de lotes a leilão (13 peças) acabou por ser retirado sem comprador.

A venda de duas peças destacou-se das outras por ter obtido valores iguais ou superiores a €20.000: um óleo sobre tela, *Sem Título* e datado de 1963 que obteve €30.000 a leilão no ano 2006 (Fig. 180) e outro óleo sobre tela também *Sem Título* mas datado de 1950 que chegou aos €20.000 num leilão realizado em 2012.

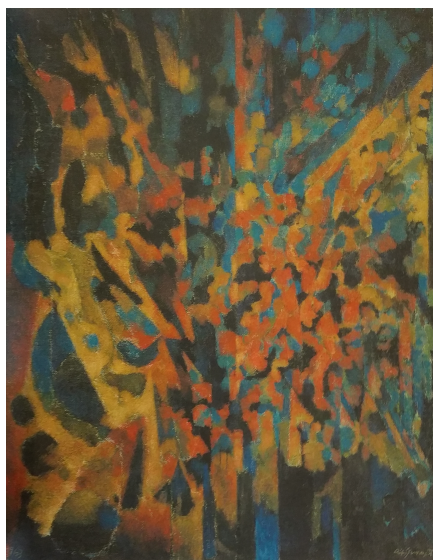


Fig. 180 – Manuel D'Assumpção,  
*Sem Título*, 1963, 100x81cm, óleo  
sobre tela

De acordo com o tipo das duas peças que obtiveram maior valor de martelo e apesar de não ter sido o tipo de pintura que esteve em leilão ou que foi vendido em



maior número, foram os óleos a acumular o volume de vendas mais elevado com a venda de sete lotes: €83.200.

A venda de 10 guaches gerou o segundo maior volume de vendas: €48.700. De notar que apesar de terem sido vendidas nove técnicas mistas, estas só somaram um volume de vendas de €24.700.

A Fig. 181 demonstra como os óleos foram o tipo de lote mais estável em leilão embora as técnicas mistas estivessem geralmente em maior número. É também visível como o ano em que estiveram mais guaches a leilão foi 2006, sendo que foi nesse ano que se somou a maior parte do volume de vendas total obtido por esse tipo de pintura. Foi ainda nesse mesmo ano que a venda de óleos gerou o volume de vendas anual mais alto.

Já em relação às técnicas mistas o melhor ano foi 2007 embora esse tipo de peça estivesse em leilão em maior número no ano seguinte. A mediana do conjunto das pinturas é €3.000 já que todas as obras vendidas eram desse tipo.

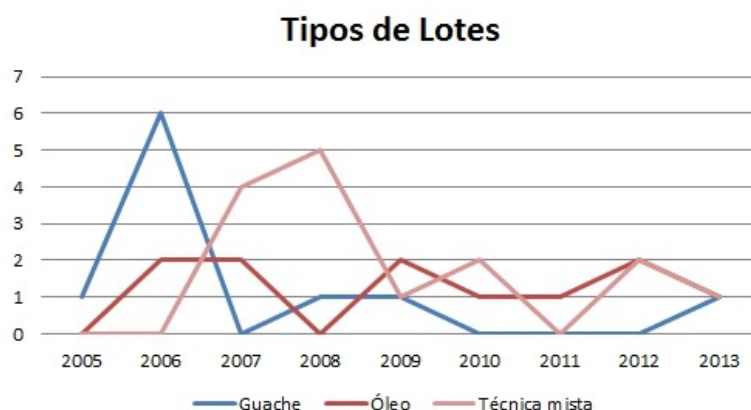


Fig. 181 – Tipos de lotes a leilão

Observando a Fig. 182 desde logo se percebe que 2006 foi o melhor ano. Nesse ano esteve em leilão a maior quantidade de lotes produzidos por Manuel D'Assumpção, foram vendidos em maior número e somou-se o volume de vendas mais alto de todos os anos (nove peças a leilão das quais se venderam oito somando €71.400). A partir daí todos os valores desceram: a quantidade de lotes em leilão diminuiu de ano para ano até 2009, o número de lotes vendidos desceu em 2007 e caiu em 2008 mantendo esse valor para 2009 e o volume de vendas seguiu a queda, diminuindo de valor até 2009. O ano de 2010 marcou um aumento na quantidade de obras em leilão, no número de lotes vendidos e um pequeno aumento



no volume de vendas em relação ao ano anterior. Em 2012 voltou a registar-se a subida de todos os valores contrariando a descida que tinha sucedido em 2011 mas o ano 2013 voltou a apresentar uma tendência descendente.

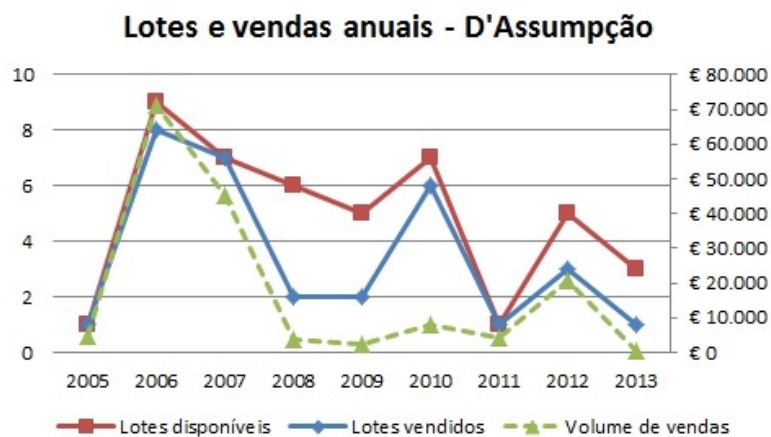


Fig. 182 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Sá Nogueira

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€153.400	78	37 (47%)	€4.145,95	€2.000	€15.000	€100	€30.000	€6.071,35

Fig. 183 – Resumo de dados relativos a Rolando Sá Nogueira

Rolando Sá Nogueira nasceu em Lisboa no ano 1921 e faleceu em 2002.

Em 1942, contrariando a vontade da mãe, ingressa na Escola de Belas-Artes de Lisboa. O receio do futuro levou-o a escolher Arquitectura esperando assim aliar uma carreira sólida a nível económico com o contacto com a arte. Apesar disso, e visto que em quatro anos apenas tinha concluído dois curriculares opta por mudar para Pintura em 1946. Logo em 1947 expõe pela primeira vez na 2ª Exposição Geral de Artes Plásticas na Sociedade Nacional de Belas-Artes.

No ano 1950 termina os estudos e percorre Itália com alguns dos seus amigos. A partir daí continuou a expor regularmente (em 1953 participa na II Bienal de Arte Moderna de São Paulo) e entre 1955 e 1965 trabalha também como criador de cenários e figurinos para o teatro. A partir de 1958 começa ainda a realizar trabalhos de ilustração, fazendo-o de forma irregular até 1981. Ainda em 1958 começa também a participar nas iniciativas da Gravura – Sociedade Cooperativa de Gravadores Portugueses.

No ano 1960 realiza a sua primeira exposição individual na biblioteca de Castelo Branco. Logo em 1961 decide partir para Inglaterra no seguimento da morte da sua mãe. Aí tenta obter uma bolsa da Fundação Calouste Gulbenkian para completar os seus estudos de pintura na Slade School of Fine Art mas só no ano seguinte consegue ingressar na instituição o que o obriga a entretanto estudar em Birmingham. Assim entre 1962 e 1963 permanece na Slade School of Fine Art. Este período passado em Londres é de grande importância para o artista que rapidamente é influenciado pela arte *Pop* inglesa passando, a partir de 1965, a integrar o quotidiano nas suas produções. No mesmo ano regressa a Portugal, iniciando a carreira como professor de Desenho no Curso de Formação Artística da Sociedade Nacional de Belas-Artes. Em 1977 é também nomeado professor na Escola Superior de Belas-Artes do Porto continuando a leccionar em Lisboa (Ávila Corchero et al., 1998: 227-243).

Para José-Augusto França (2009: 274), Sá Nogueira trouxe à pintura portuguesa *“um lirismo calmo de observador um tanto irónico em que perpassa uma nostalgia algo oitocentista”*. Durante os anos cinquenta era *“pintor da alegria, da vida colorida e palpitante, dos ritmos de juventude do mundo”*. Partilha das preocupações sociais dos neo-realistas e, na opinião de Rui Mário Gonçalves (1986: 112) é um dos primeiros a acrescentar um sentido mais intimista à temática habitual destes artistas, manifestando *“grande ternura pelo homem comum”*. Apesar de tudo, na opinião de José-Augusto França (2009: 274) a decisão de Sá Nogueira em avançar por novos caminhos *Pop*, ou figurativos, desorientaram um pouco o artista *“numa evolução que prosseguiu algo irregularmente nos anos sessenta”*. Já para Raquel Henriques da Silva (Ávila Corchero et al., 1998: 10-11), *“deste fecundo período nasceram primeiro as colagens e depois uma série notável de técnicas mistas em que as solicitações da vida moderna e as novas problemáticas vivenciais e culturais deixam de ser temas, no sentido clássico da História da Arte, mas a materialidade mesma da obra, devedora da arte internacional que teve oportunidade de conhecer”*. Na produção do artista durante os anos oitenta e noventa existe uma *“espécie de aquietação melancólica e, no entanto, luxuriosa que lhe advém do regresso ao seu entendimento inicial da pintura, como espelho fragmentado, múltiplo e sempre aberto da realidade”*.

O conjunto dos lotes da autoria de Sá Nogueira obteve um volume total de vendas (€153.400) que ficou em 41º entre todos os listados. O valor mínimo de €100 foi obtido com a venda de uma gravura sobre papel e o máximo de €30.000 com a venda de um óleo sobre tela. De todos os lotes em leilão, 26% foi vendido pela estimativa mínima (20 lotes). Das restantes peças vendidas sobressaíram 11 que obtiveram valores de martelo superiores às estimativas máximas definidas pelas leiloeiras (14% do total de peças a leilão).

A maior parte de lotes a leilão e vendidos foram produzidos durante a década de sessenta (21 lotes a leilão e nove vendidos), acumulando um volume de vendas de €68.200. O segundo maior volume de vendas foi obtido pela venda de cinco lotes produzidos durante os anos noventa: €28.100. De notar que o terceiro maior volume de vendas foi obtido pela venda de seis peças criadas durante a década de oitenta (€25.700). De todas as obras a leilão 18% não tinham data definida (14 lotes) e 53% foi retirado sem comprador (41 lotes).

Quatro peças sobressaíram do conjunto por terem obtido valores de martelo iguais ou superiores a €15.000: uma peça *Sem Título*, óleo sobre tela e datada de 1961 obteve um valor de martelo de €30.000 a leilão no ano 2006 (Fig. 184), um óleo sobre tela denominado *Homenagem a Bocage*, datado de 1982 que obteve €15.000 em 2012, um outro óleo sobre tela *Sem Título*, datado de 1963 que também chegou aos €15.000 num leilão realizado em 2013 e por fim, um acrílico sobre tela com o título *Fim da estrada*, sem data definida que obteve também um valor de martelo de €15.000 em 2010.



Fig. 184 – Sá Nogueira, *Sem Título*, 1961,  
54x55cm, óleo sobre tela

As obras que obtiveram maior valor de martelo indiciam o facto de que foram os óleos os tipos de pintura que estiveram em leilão em maior número (24 peças). Embora não tenham sido as obras que foram vendidas em maior quantidade (sete lotes vendidos), foram as que somaram o maior volume de vendas: €86.200. Embora tenham sido as técnicas mistas as obras mais vendidas (12 lotes), só alcançaram o segundo maior volume de vendas: €20.720.

A Fig. 185 permite verificar a frequência com que estes dois tipos de pintura estiveram em leilão em cada ano. Apesar das diferenças de quantidade a leilão em cada ano o volume anual de vendas pode não corresponder. Por exemplo, notam-se dois anos em que estiveram mais óleos a leilão – 2009 e 2013 –, mas foi em 2006 que se somou o volume de vendas anual mais alto de óleos (com €30.000, embora o valor em 2013 se tenha aproximado bastante). Também as técnicas mistas somaram o maior volume de vendas anual logo em 2005 (com €5.400) apesar de terem

estado mais lotes a leilão no ano 2013. A mediana do conjunto de todas as pinturas é €2.000.

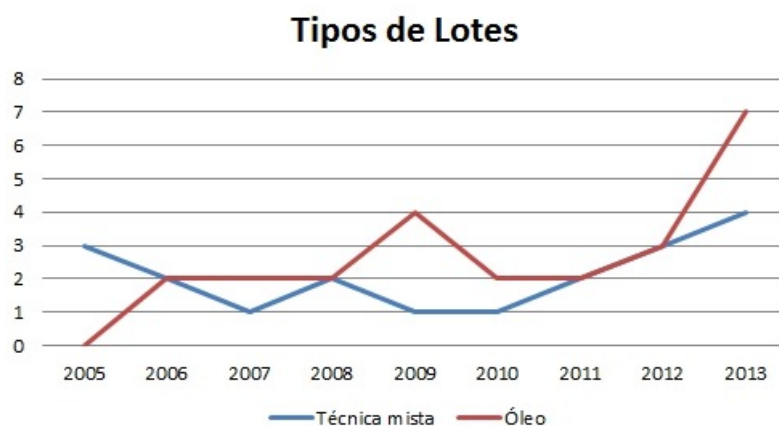


Fig. 185 – Tipos de lotes a leilão

A Fig. 186 volta a reforçar a noção de que 2006 foi o melhor ano. Apesar do número de peças a leilão se ter mantido para o ano seguinte e aumentado quase sempre de ano para ano (apenas em 2009 e 2011 a quantidade de lotes a leilão diminuiu em relação ao ano anterior) o volume anual de vendas registado no ano 2006 foi o mais alto de todos (€35.900). A partir desse ano o volume de vendas alternou entre pontos baixos e altos de ano para ano até 2013, ano que registou uma excepção já que o volume anual de vendas subiu pelo segundo ano consecutivo e obteve o segundo volume de vendas anual mais elevado (€31.300).

O ano de 2007 ficou marcado como o único ano em que não se vendeu nenhum lote da autoria de Sá Nogueira apesar de terem estado seis peças a leilão.

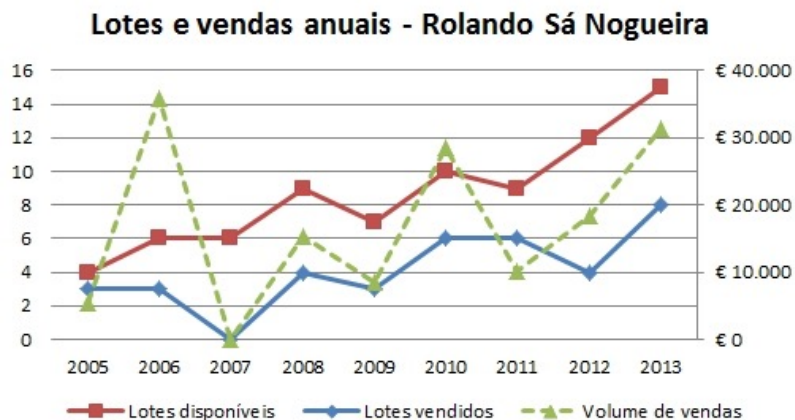


Fig. 186 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Cândido Costa Pinto

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€145.630	33	17 (52%)	€8.566,47	€8.500	€1.000	€30	€28.000	€7.863,71

Fig. 187 – Resumo de dados relativos a Cândido Costa Pinto

Cândido Costa Pinto nasceu na Figueira da Foz em 1911. Logo aos 12 anos publicou a sua primeira caricatura na imprensa, percurso profissional que seguirá ao longo do seu percurso artístico. No ano 1939 trabalha como gráfico, criando cartazes e capas para a colecção de literatura policial “Vampiro”<sup>31</sup>. Depois deste período como caricaturista e publicitário o artista inicia em 1942 a sua obra surrealista.

No seguimento de uma viagem a França, Cândido Costa Pinto conhece André Breton e, embora o seu quadro não tenha sido exposto na exposição surrealista de Paris por ter sido considerado obscuro por Breton, ficou patente no catálogo da exposição. Mesmo com esta desilusão, o artista regressa a Lisboa com a missão de criar um grupo surrealista no país. Apesar de o fazer, o facto de ter exposto a obra *Em Lisboa há Bacalhau* nas salas do Secretariado Nacional de Informação levou a que fosse afastado do grupo pelos outros membros.

Cândido Costa Pinto prosseguiu o seu percurso artístico, trabalhando num surrealismo de “*fuga à realidade*” influenciado pelos ensinamentos de Krishnamurti (França, 2009: 235, 258). Para José-Augusto França (2009: 258) a produção do artista é caracterizada por uma “*pintura de grande habilidade técnica, algo daliniana*” embora, para o crítico de arte fosse uma “*obra irregular*” que passou a demonstrar tendências geometristas nos anos cinquenta. Desiludido pela realidade artística nacional e pela receptividade do seu trabalho no país, decide mudar-se para o Brasil em 1963, permanecendo aí até à data da sua morte em 1977<sup>32</sup>.

O volume total de vendas obtido pelas obras da autoria de Cândido Costa Pinto (€145.630) é o 42º entre todos os listados. O valor mínimo de €30 foi obtido com a venda de uma gravura sobre papel e o máximo de €28.000 com a venda de um óleo sobre latex.

<sup>31</sup> Ávila, Maria Jesus, “Cândido Costa Pinto” in Museu Nacional de Arte Contemporânea do Chiado: [www.museuartecontemporanea.pt](http://www.museuartecontemporanea.pt)

<sup>32</sup> Ávila, Maria Jesus, “Cândido Costa Pinto” in Museu Nacional de Arte Contemporânea do Chiado: [www.museuartecontemporanea.pt](http://www.museuartecontemporanea.pt)

Do total de lotes em leilão, 21% (7 lotes) foi vendido por valores de martelo entre as estimativas definidas pelas leiloeiras. Quase tantas peças (seis lotes, 18% do total em leilão) foram vendidas por valores de martelo superiores à estimativa máxima atribuída pelas leiloeiras.

A maior parte dos lotes a leilão não tinha data definida (14 lotes, 42% do total de obras a leilão) mas foi a venda de quatro lotes produzidos durante a década de quarenta que somou o maior volume de vendas (€73.000). O segundo maior volume de vendas (€35.000) foi obtido pela venda de três lotes criados durante a década de sessenta. De todos os lotes colocados a leilão foram retirados 16 sem comprador (48% do total).

Três peças obtiveram valores de martelo superiores a €15.000: um óleo sobre platex com o título *Homenagem a Jheronimus Bosh*, datado de 1947, que obteve €28.000 a leilão no ano 2009 (Fig. 188), um óleo sobre tela representando fadista mas *Sem Título*, datado de 1962 que obteve o valor de martelo de €18.000 num leilão realizado no ano 2007 e um óleo sobre platex, denominado *Agora antigo*, datado de 1947 e que chegou a €16.000 a leilão no ano 2013.



Fig. 188 – Cândido Costa Pinto,  
*Homenagem a Jheronimus Bosh*, 1947,  
50x61cm, óleo sobre platex

No caso das obras de Costa Pinto a leilão foram sem dúvida os óleos que estiveram em maior quantidade (23 lotes a leilão e 12 vendidos) e que geraram o maior volume de vendas: €142.000.

O segundo maior volume de vendas foi apenas €2.600, alcançado pela venda de três guaches. A diferença na quantidade de lotes destes dois tipos está bem patente na Fig. 189. A mediana de todas as pinturas é €9.500.



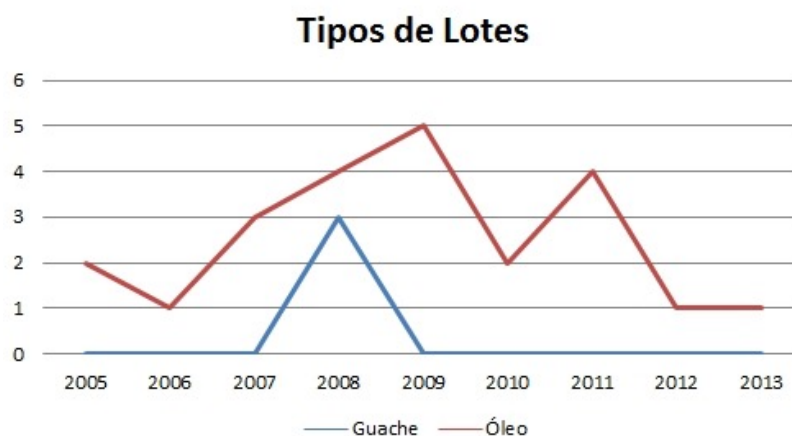


Fig. 189 – Tipos de lotes a leilão

Na Fig. 190 desde logo se verifica o contraste entre a queda abrupta no volume de vendas anual no ano 2008 com o aumento da quantidade de lotes a leilão. Se o ano de 2007 apresentou o segundo volume de vendas mais alto (€31.000), o aumento no número de peças disponíveis para o ano seguinte não foi acompanhado de um aumento no volume de vendas mesmo tendo aumentado também o número de peças vendidas em relação ao ano anterior. Já em 2009 e apesar da diminuição no número de peças a leilão e vendidas, o volume de vendas foi o mais elevado de todos (€36.500). Em 2010 voltou a haver um decréscimo no volume de vendas anual que foi contrariado no ano seguinte. A quantidade de lotes do artista voltou a diminuir em 2012 e nenhuma peça chegou a ser vendida. Em 2013 a redução no número de lotes a leilão em relação ao ano anterior manteve-se mas houve já um aumento substancial no volume de vendas anual para €16.000.

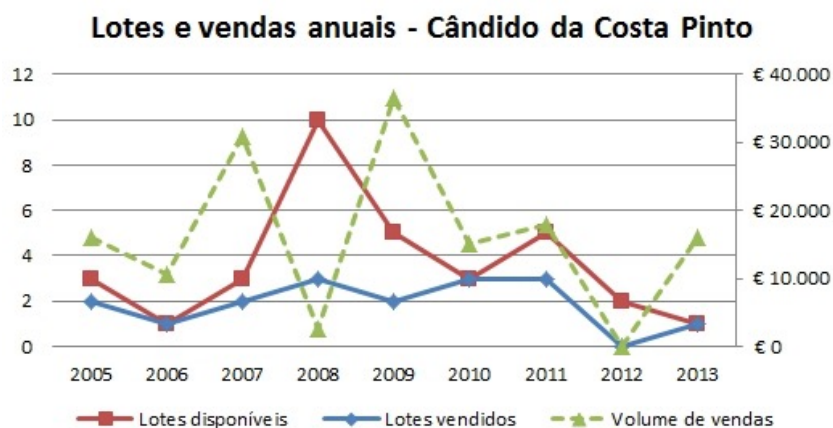


Fig. 190 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas



## Joana Vasconcelos

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€144.300	16	14 (88%)	€10.307,14	€7.750	€16.000	€2.600	€32.000	€7.481,55

Fig. 191 – Resumo de dados relativos a Joana Vasconcelos

Joana Vasconcelos foi a única artista nascida depois de 1970 – e que portanto cresceu depois da revolução de 25 de Abril de 1974 – que obteve um volume total de vendas considerável em leilão. Obviamente, existem outros artistas da mesma geração com presença no mercado leiloeiro mas são casos pontuais e os valores obtidos são – por enquanto – residuais. Joana Vasconcelos nasceu em Paris, no ano 1971. Entre os anos 1989 e 1996 estudou Artes Visuais, Desenho e *Design* de Joalheria na escola Ar.Co, Centro de arte & comunicação visual e, desde 1994, expôs a sua produção artística de forma regular. A qualidade do seu trabalho levou a que a artista fosse convidada a realizar a sua primeira exposição individual na Fundação de Serralves em 2000. Essa exposição proporcionou a Joana Vasconcelos o reconhecimento oficial de uma das mais reputadas instituições dedicadas à arte contemporânea do país. O facto de no mesmo ano ter também vencido o Prémio Novos Artistas Fundação EDP reforçou o estatuto de Vasconcelos no panorama da arte contemporânea em Portugal. Em 2005 a participação da artista na 51ª Bienal de Veneza aumentou consideravelmente o seu reconhecimento internacional. Em 2013 Vasconcelos regressou à Bienal de Veneza como representante oficial de Portugal, mas, antes disso, tinha já atingido um dos pontos mais altos da sua carreira: a exposição individual que realizou em 2012 no Palácio de Versailles, que foi visitada por 1,6 milhões de pessoas e que foi a exposição individual mais visitada em Paris em cinquenta anos, ultrapassando as realizadas no mesmo local em 2008 e 2010 por outros artistas contemporâneos internacionais como Jeff Koons e Takashi Murakami respectivamente (Fernandes et al., 2014: 54-57).

Para Paulo Pereira (2011: 830) “A *aceitação crítica da obra de Joana Vasconcelos, na qual se encontra em laboração uma estratégia de espectáculo, consiste, afinal, numa fixação material, física, da obra de arte, comerciável, na sequência de uma revisitação da pop e do neo-pop (ocorre-nos o exemplo de Jeff Koons), sem, no entanto, deixar de insistir num registo crítico feito de ironia e que*

*remete também para o universo “do” feminino*”. É um percurso excepcional para uma artista ainda a meio da sua carreira que, por admissão da própria, não tinha sido uma aluna de arte particularmente promissora e que actualmente gere o seu estúdio, uma equipa composta por várias dezenas de pessoas e uma carreira artística reconhecida internacionalmente (Fernandes et al., 2014: 54-58).

Se considerarmos o volume total de vendas dos lotes de autoria de Joana Vasconcelos (€144.300), o valor situa-se na 43<sup>a</sup> posição. O valor mínimo de €2.600 foi obtido com a venda de uma colagem sobre papel e o valor máximo de €32.000 com a venda de uma escultura. Do total de lotes, 31% foi adquirido por valores superiores à estimativa máxima definida pela casa leiloeira (cinco peças), e o mesmo número de lotes (quatro peças, 25% do total de lotes) foi comprado entre os valores de estimativa ou pela estimativa mínima. Apesar da diferença de percentagens, como a quantidade de lotes em leilão é pequena, na realidade foi apenas um lote que significou a diferença entre os 31% e os 25%. De todos os lotes a leilão, apenas dois (13% do total) foram retirados sem comprador.

A maior parte das obras a leilão (12 peças, 75% do total) foi produzida durante os anos 2000 e, obviamente, esse foi o período com a maior quantidade de lotes vendidos e com o volume de vendas mais elevado (10 peças vendidas que somaram €100.700). Apenas duas obras (13% do total) não tinham data definida e foi esse conjunto que obteve o segundo volume de vendas mais alto (€38.000).

Quatro lotes obtiveram valores de martelo superiores a €15.000: a peça *Spin 2001*, sem data definida e feita de ferro e secadores de cabelo, alcançou €32.000 num leilão realizado em 2012 (Fig. 192); durante o ano 2013 um lote *Sem Título*, produzido entre 2006 e 2007, de faiança e croché em algodão feito à mão chegou aos €16.000; um lote com o título *Macedónia*, datado de 2006 e em faiança e croché em algodão feito à mão, obteve também €16.000 num outro leilão realizado durante o ano de 2013; no mesmo leilão de 2013, foi ainda vendido o lote *Enamorados*, datado de 2005 e feito de urinóis em cerâmica e croché em algodão feito à mão, chegou também aos €16.000.



Fig. 192 – Joana Vasconcelos, *Spin*  
2001, s.d., 230x90cm, ferro e  
secadores de cabelo

Tal como se pode verificar pelo conjunto de lotes com o valor de martelo mais elevado e pela Fig. 193, a maior quantidade de lotes de Joana Vasconcelos em leilão foram esculturas (13 peças, 96% do total de lotes), sendo também esse tipo de obra que mais foi vendido e que obteve o maior volume de vendas (12 peças vendidas que somaram €138.700). A mediana do conjunto das esculturas é €9.000.

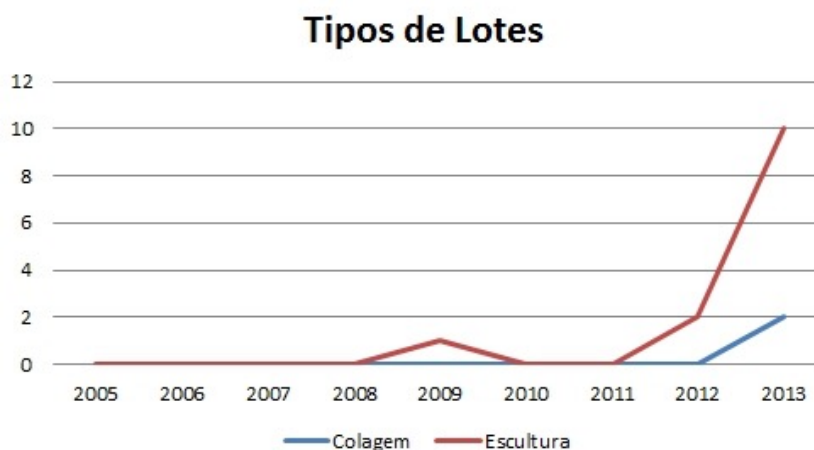


Fig. 193 – Tipos de lotes a leilão

Na Fig. 194 é possível verificar a tendência de mercado dos lotes da autoria de Joana Vasconcelos. É patente a procura que os lotes da artista proporcionaram, principalmente a partir do ano 2012. Até aí apenas um lote tinha sido vendido no ano de 2009. O ano de 2013 foi claramente o melhor, tanto na quantidade de lotes disponíveis a leilão como no de adquiridos e no volume anual de vendas (13 peças em leilão, das quais foram vendidas 12 que somaram €108.800).

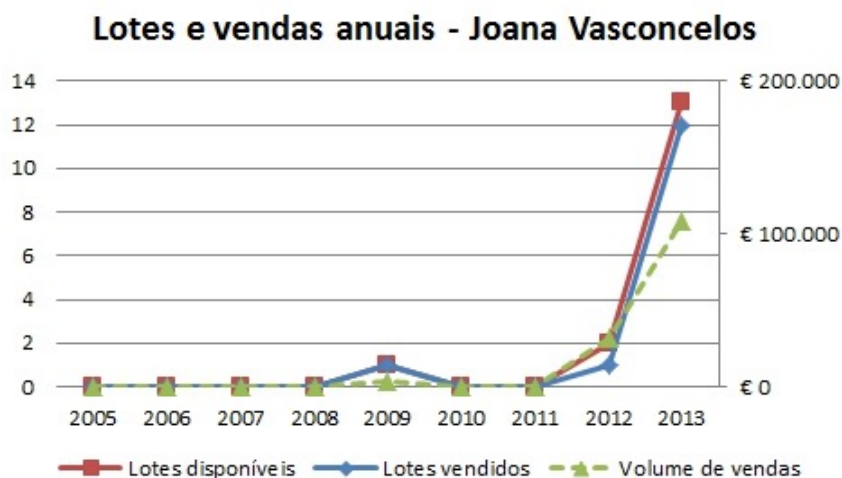


Fig. 194 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Eduardo Luiz

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€143.500	13	7 (54%)	€20.500	€20.000	-	€8.000	€36.000	€8.656,13

Fig. 195 – Resumo de dados relativos a Eduardo Luiz

Eduardo Luiz Teles Fernandes Gomes nasceu em Braga no ano 1932. Logo na infância demonstrou apetência para artes tendo sido o seu pai – o escultor Joaquim Fernandes Gomes – a dar-lhe as primeiras lições. Entre 1943 e 1946 estudou na Escola de Artes Decorativas do Porto embora em 1946 comece a frequentar Pintura na Escola Superior de Belas-Artes do Porto. Durante o seu percurso académico – que durou até 1952 – o artista dedicou-se também à musica, à dança e ao teatro. Logo em 1950 realizou a sua primeira exposição individual no Porto e em 1953 foi um dos representantes do país na IIª Bienal de São Paulo. Durante os anos seguintes além de prosseguir o seu trabalho em pintura, criou diversos cenários para teatro (não se inibindo de também os operar se necessário).

Em 1958 o artista recebe uma bolsa da Fundação Calouste Gulbenkian que lhe permite partir para Paris, local onde acaba por se estabelecer definitivamente. Apesar de viver em França continuou a a expor em Portugal, assim como em diversos outros países como, por exemplo, Espanha, Itália ou Brasil mantendo também uma ligação constante ao meio teatral (Ribeiro, 1990).

Para José-Augusto França (2009: 267, 275) as obras criadas por Eduardo Luiz durante os anos sessenta estavam relacionadas com a nova figuração e possuíam uma “*tradicional acentuação surrealista*” sendo que já em Paris o artista explorou “*um imaginário erótico surrealizante, com variado sucesso*”.

José Sommer Ribeiro (1990) destaca o facto de Eduardo Luiz nunca ter abdicado do percurso artístico que traçou, e de o seu trabalho não ceder a modas, pois “*isso é apanágio dos pintores medíocres e programados*” nas palavras do artista. Era uma afirmação que, na opinião de Sommer, exemplificava a ironia por vezes corrosiva de Luiz, um artista cuja obra “*revela um percurso tão pessoal, que nunca permitiu classificá-lo de surrealista ou neo-figurativo*”.

Eduardo Luiz morreu aos 56 anos, em 1988.

O volume total de vendas das obras da autoria de Eduardo Luiz (€143.500) é o 44º entre todos os listados. De notar que não existiram valores de martelo repetidos pelo que não existe valor de moda. O valor mínimo de €8.000 foi obtido com a venda de um desenho sobre papel e o máximo de €36.000 com a venda de um óleo sobre tela. Estiveram poucas obras de Eduardo Luiz em leilão ao longo dos anos estudados, das vendidas, a maioria (três peças, 23% do total de peças em leilão) foi vendida pelo valor de estimativa mínima definido pela leiloeira, de resto, o mesmo número de peças obteve valores de martelo superiores à estimativa máxima e inferiores à estimativa mínima (duas peças, 15% do total em cada caso).

Todas as peças a leilão da autoria de Eduardo Luiz estavam datadas. Foram duas peças produzidas durante os anos setenta que acumularam o volume de vendas mais elevado: €63.500. O segundo maior volume de vendas foi obtido com a venda de três lotes criados durante os anos oitenta: €42.000. O restante do volume total de vendas (€38.000) foi obtido com a venda de duas peças produzidas durante os anos sessenta. Do total de lotes a leilão, seis peças (46% do total) foram retiradas sem comprador. Das poucas peças vendidas destacaram-se duas que obtiveram um valor de martelo superior a €25.000: um óleo sobre tela denominado *Dame de Piques*, datada de 1977 que obteve o valor de martelo de €36.000 num leilão realizado no ano 2013 (Fig. 196) e um outro óleo sobre tela com o título *Paysage Interdit*, datado de 1974 que chegou a €27.500 a leilão no ano 2006.



Fig. 196 – Eduardo Luiz, *Dame de Piques*, 1977,  
75x75cm, óleo sobre tela

Tal como se pode antever pelo tipo de obras que obteve os valores de martelo mais altos, foram os óleos que concentraram a maior parte do volume total de vendas das obra de Eduardo Luiz. Estiveram mais obras deste tipo em leilão e foram vendidas que todos os outros: seis lotes, dos quais quatro foram vendidos gerando um volume de vendas de €106.500. O segundo volume de vendas mais alto foi obtido pela venda de uma técnica mista: €15.000. A Fig. 197 mostra a quantidade de desenhos e de óleos em leilão em cada ano. De notar que só foi vendido um desenho que obteve €8.000 de valor de martelo. Como todos os lotes vendidos são pinturas, a mediana é idêntica à referida anteriormente: €20.000.



Fig. 197 – Tipos de lotes a leilão

Na Fig. 198 fica patente como a quantidade de lotes da autoria de Eduardo Luiz estiveram em leilão em pequena quantidade ao longo dos anos. O volume de vendas anual mais alto foi obtido no ano 2006 (€42.500). Em 2007, 2009, 2010 e 2011 não foram vendidas nenhuma peças sendo que nesses três últimos anos nem estiveram lotes deste autor a leilão. Em 2008 o volume de vendas anual voltou a aumentar mas foi em 2013 que atingiu o segundo valor mais alto (€36.000).

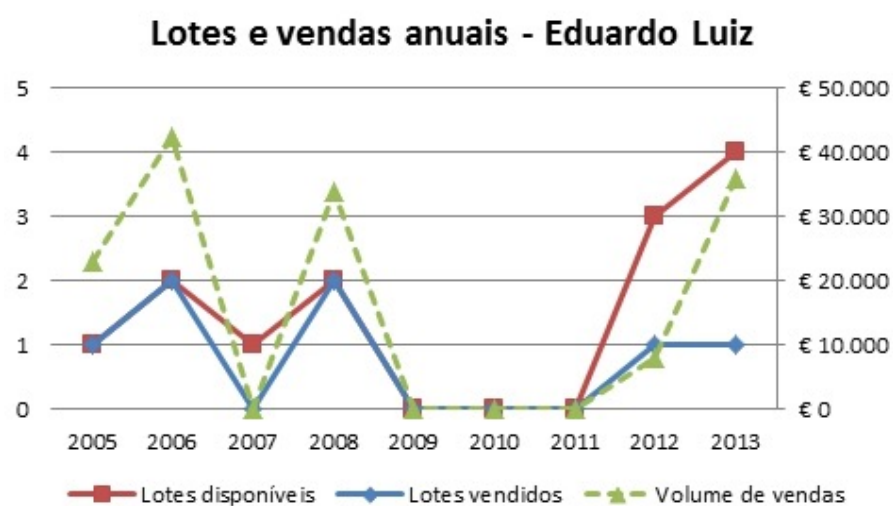


Fig. 198 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas



## Luís Dourdil

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€143.230	60	30 (50%)	€4.774,33	€1.350	€15.000	€280	€26.000	€6.851,25

Fig. 199 – Resumo de dados relativos a Luís Dourdil

Luís César Pena Dourdil nasceu em Coimbra no ano 1914. Frequenta o liceu e estuda na Escola Industrial Machado de Castro (Sousa, 1984). Trabalha como artista gráfico e viaja por Espanha e França, desenvolvendo o seu gosto pela pintura (Gonçalves, 1986: 92). Autodidacta, começa a expôr o seu trabalho a partir de 1935.

José-Augusto França (2009: 212) nota a *“personalidade voluntariamente discreta”* do artista. Na opinião do crítico de arte, as composições de Dourdil criadas durante os anos cinquenta demonstram uma *“segurança inteligente no agenciamento de formas algo inspirado na lição de Villon, em jogo subtil de coloridos e transparências que, cerca da década de sessenta, assumiria uma situação a caminho do abstracto ao qual chegaria, sensivelmente”*. Nos primeiros anos da década de sessenta *“as influências anteriores tinham sido assimiladas e a identidade própria encontrada”* (Bacalhau, 1991).

Na década de setenta a sua obra experimenta um *“princípio de consagração”* e em 1975, aos sessenta anos, convicto que a sua pintura tinha atingido a maturidade, Luís Dourdil realiza a sua primeira exposição individual, de temática retrospectiva e em iniciativa da Escola Superior de Belas-Artes de Lisboa.

Nos últimos anos de vida Dourdil pintava *“pouco e lentamente, entrecruzando a acção com dilatados períodos de reflexão sobre o acerto do já realizado. Podia deslocar-se ao atelier e não chegar a acrescentar rigorosamente nada à obra em progresso deixada no cavalete. E isto podia repetir-se durante dias. Mas se pintava pouco, desenhava muito. [...] Era um pintor torturado e um desenhador feliz”* (Bacalhau, 1991).

Luís Dourdil faleceu em Lisboa no ano 1989.

De todo o conjunto listado, o volume total de vendas das obras da autoria de Dourdil (€143.230) é o 45º. O valor mínimo de €280 foi obtido com a venda de um desenho sobre papel e o máximo de €26.000 com a venda de um óleo sobre tela. De todos os lotes vendidos em leilão, a maior parte obteve valores de martelo

equivalentes à estimativa mínima definida pela leiloeira (15 lotes, 25% do total de lotes a leilão). Oito peças (13% do total) foram vendidas por valores superiores à estimativa máxima, seis (10% do total) por valores entre as estimativas e apenas uma peça (2% do total) foi vendida por valor inferior à estimativa mínima definida pela leiloeira. O volume de vendas mais alto foi obtido pelas vendas das peças produzidas durante a década de setenta (18 lotes em leilão, oito vendidos que geraram €53.730) embora as criadas durante os anos sessenta tenham obtido um valor bastante próximo (26 lotes em leilão, 10 vendidos que obtiveram €53.050). O terceiro volume de vendas mais alto (€23.500) foi obtido pela venda de sete obras de data indefinida (no total em leilão 15% dos lotes não tinha data de produção). Do total de peças em leilão foram retiradas 30 sem comprador (50% do total).

De todos os lotes vendidos, dois sobressaíram por terem obtido valores de martelo superiores a €20.000: um óleo sobre tela, *Sem Título* e datado de 1973 que chegou a €26.000 a leilão no ano 2006 (Fig. 200) e um óleo sobre platex com o título *Peixeira*, datado de 1961 que obteve o valor de martelo de €25.000 a leilão no ano 2008.



Fig. 200 – Luís Dourdil, *Sem Título*, 1973, 122x130,5cm, óleo sobre tela

Foram óleos que obtiveram os valores de martelo mais altos e foi também esse tipo de pintura que obteve o maior volume de vendas: €89.000. De notar que a venda de uma pintura a pastel obteve o segundo maior volume de vendas: €15.000. Na Fig. 201 podemos verificar a quantidade anual de lotes dos dois tipos mais comuns, os óleos e os desenhos. Apesar de terem estado mais desenhos a leilão em todos os anos excepto 2008, e no total também terem sido vendidos em maior

quantidade, estes obtiveram um volume de vendas de apenas €14.630. Como todas as peças vendidas eram pinturas, a mediana é idêntica à referida anteriormente: €1.350.



Fig. 201 – Tipos de lotes a leilão

Observando a Fig. 202 é possível perceber que o número de lotes da autoria de Luís Dourdil foi aumentando de forma gradual de ano para ano até 2009. 2010 significou uma quebra na quantidade de peças a leilão, tendo o número de lotes voltado a aumentar no ano seguinte. Apesar disso, em 2012 e 2013 a quantidade de lotes voltou a diminuir. O número de lotes vendidos seguiu sempre a tendência da quantidade de lotes a leilão. Já o volume de vendas anual apresentou uma primeira descida de valores em 2007 e embora logo no ano seguinte tenha atingido o valor mais alto (€49.700), em 2009 iniciou uma tendência decrescente que não voltou a ser contrariada.

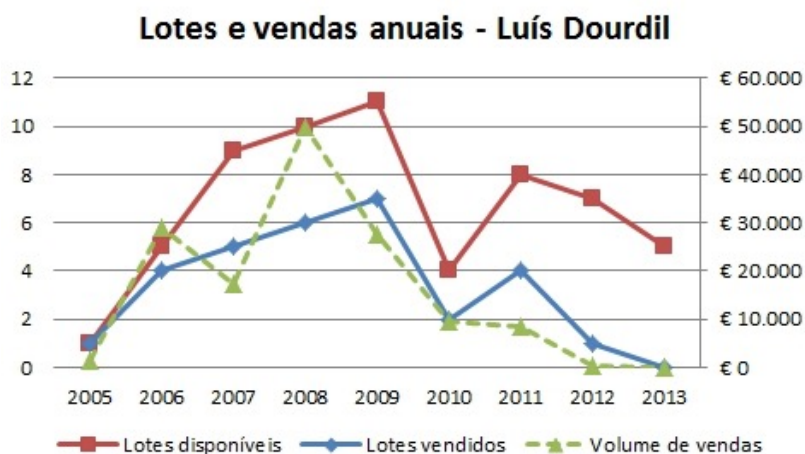


Fig. 202 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## António Sena

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€140.850	61	23 (38%)	€6.123,91	€4.800	€6.000	€50	€30.000	€6.034,93

Fig. 203 – Resumo de dados relativos a António Sena

António Sena nasceu em Lisboa no ano 1941. Estudou no Instituto Superior Técnico e na Faculdade de Ciências de Lisboa antes de decidir enveredar pelas artes plásticas na Sociedade Cooperativa de Gravadores Portugueses. A partir de 1964 começou a expor individualmente a sua produção artística (Ferreira, 2004c: 214).

Entre 1965 e 1966, Sena obteve uma bolsa da Fundação Calouste Gulbenkian que lhe permitiu viajar para Londres, onde frequentou a Saint Martin's School of Art e onde acabou por ficar a viver até 1975. De regresso a Lisboa, o artista trabalhou como professor de Pintura no Ar.Co – Centro de Arte e Comunicação de 1978 a 1992 (Ramos, 2003: 284).

Para João Fernandes (Ramos, 2003: 11), apesar do reconhecimento e do prestígio de Sena entre os conhecedores do meio artístico, este é um artista relativamente desconhecido do público-geral na actualidade. Na opinião de Fernandes, *“este paradoxo deve-se indubitavelmente a vicissitudes históricas de um contexto galerístico e institucional que jamais acompanhou atentamente a obra de um artista que, apesar da singular relevância do seu trabalho, sempre se remeteu para um lugar discreto e sossegado que lhe possibilitou uma concentração obsessiva na realização da sua obra. [...] Entre 1968 e 2002, uma grande parte da obra de Sena permaneceu sempre “escondida” no seu atelier”*. David Medalla (2003: 29) refere a surpresa que sentiu ao se aperceber da consistência da produção artística de Sena e na persistência do artista na *“exploração de certas áreas visuais da experiência e a sua paciente fidelidade ao emprego de um número relativamente limitado de meios plásticos”* que Sena utiliza para exprimir a sua visão e onde se contam o lápis, a tinta ou o gesso. Na opinião de Fernandes (2003: 37), existe uma enorme articulação entre a pintura e o desenho de António Sena que o artista desenvolve através da *“inscrição, rasura, composição, evidência e ocultação de uma complexa cartografia de marcas, sinais, escritas e representações”*. Se as primeiras obras do artista provocavam os limites destes dois géneros, a partir de 1965 Sena

começa a introduzir marcas de escrita. Durante a década de setenta, o artista prossegue a sua experiência artística, começando também a pesquisar a cor e a luz nas suas obras (*idem*: 41, 49). Nos anos oitenta, o artista volta a centrar a sua produção na escrita, sendo que para Fernandes (2003: 53) “*a pintura de Sena, vai, após esta série textual, tornar-se mais densa, tendencialmente monocroma e informal*”. A partir dos anos noventa as composições de Sena passam a centrar um conjunto de figuras simples que se convertem em “*signos compositivos de grande variabilidade*” (*idem*: 55) como a clepsidra ou o coração.

Durante o período de tempo analisado, o volume total de vendas de obras da autoria de António Sena foi €140.850, o 46<sup>a</sup> mais elevado. O valor mínimo (€50) foi obtido com a venda de uma serigrafia sobre papel e o máximo (€30.000) com a venda de um acrílico sobre tela. A maior parte das peças vendidas obtiveram um valor de martelo correspondente à estimativa mínima atribuída pela leiloeira (14 lotes, 23% do total de peças a leilão), de resto o conjunto mais significativo foi de cinco peças (8% de todos os lotes) que foram vendidas por valores entre as estimativas definidas pelas leiloeiras.

O maior volume de vendas (€47.650) foi obtido com a venda de 10 obras produzidas durante a década de setenta, sendo que foi também esse o maior conjunto de peças vendidas. Apesar de o segundo maior conjunto de peças vendidas (seis lotes) ter sido produzido durante a década de sessenta, na realidade, foram as peças de data indefinida (duas obras) que obtiveram o segundo maior volume de vendas (€36.000). Das 61 peças a leilão, foram retiradas 38 sem comprador (62% do total).

De todos os lotes vendidos, sobressaíram duas peças que alcançaram valores de martelo superiores a €10.000: um acrílico sobre tela, denominado *Itaka* (Fig. 204) e sem data definida, que chegou ao valor de €30.000 num leilão realizado em 2007, e um óleo sobre tela, *Sem Título*, datado de 1978 e que obteve um valor de martelo de €12.500 no ano 2009.



Fig. 204 – António Sena,  
*Itaka*, s.d., 146x96,5cm,  
acrílico sobre tela

Os tipos de peças da autoria de António Sena mais comuns a leilão foram os óleos e as técnicas mistas (24 lotes e 17 lotes respectivamente, dos quais foram vendidos nove óleos e oito técnicas mistas). Foram também estes dois tipos de obra que acumularam os dois volumes de vendas mais altos: os óleos somaram €54.600 e as técnicas mistas chegaram aos €40.600. De notar que a venda de três dos oito acrílicos em leilão obteve um total de €38.500. A distribuição por ano destes três tipos de peças está patente na Fig. 205: os acrílicos estiveram a leilão entre 2007 e 2012 mas sempre em pequena quantidade; já os óleos foram mais comuns em leilão, principalmente no ano 2012. As técnica mistas estiveram acessíveis em maior quantidade durante o ano 2008, sendo que em 2009 e 2010 não estiveram nenhuma, voltando a estar à venda a partir de 2011.

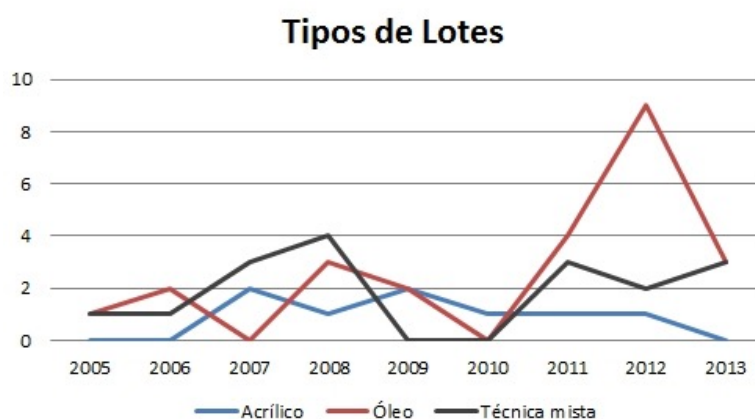


Fig. 205 – Tipos de lotes a leilão

Na Fig. 206 é possível verificar que, apesar das mudanças na quantidade de lotes a leilão em cada ano, o número de obras vendidas manteve-se relativamente estável.

Os dois anos com maior número de obras vendidas são 2012 e 2013 (quatro lotes em cada ano). Apesar de ser claro que 2012 foi o ano em que mais obras de António Sena estiveram em leilão, foi na realidade no ano 2007 que se registou o volume de vendas mais alto: €47.000.

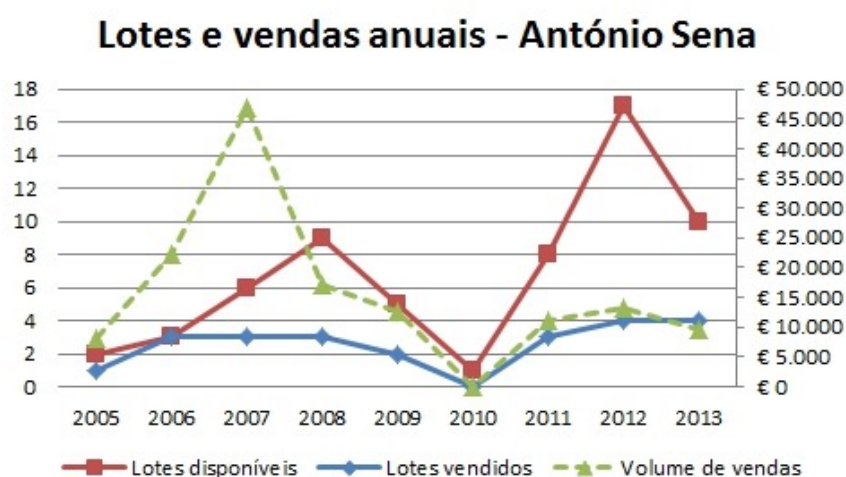


Fig. 206 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas



## Raúl Perez

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€127.210	63	44 (70%)	€2.891,14	€1.350	€1.000	€60	€11.500	€3.087,80

Fig. 207 – Resumo de dados relativos a Raúl Perez

Raúl Perez nasceu em Lovelhe, Vila Nova de Cerveira, em 1944, e apresentou a sua primeira exposição individual na Galeria de São Mamede, em 1972. No ano seguinte, 1973, junta-se ao grupo Phases em Paris, com o qual continuou. Ao longo da sua carreira artística, tem vindo a participar em diversas exposições relacionadas com o surrealismo, individuais ou colectivas<sup>33</sup>.

Para Maria João Fernandes (2009), a pintura de Raúl Perez “*situa-se na proximidade do surrealismo, ultrapassando-o, pelo seu enraizamento numa antropologia do imaginário, intemporal, revelando uma visão sociológica do seu tempo*”, o artista demarca-se das suas influências “*abdicando praticamente do elemento mais característico da pintura, a cor*”, é uma escolha “*que talvez seja um modo de insistir sobre o essencial*”.

O conjunto de obras da autoria de Raúl Perez em leilão obteve um volume total de vendas de €127.210 que o colocou na 47<sup>a</sup> posição entre os 50 mais altos. O valor mínimo (€60) foi obtido com a venda de uma serigrafia sobre papel e o valor máximo (€11.500) com a venda de um óleo sobre tela.

Das 44 obras vendidas em leilão, a maioria das que encontraram comprador (18 lotes – 29% do total de obras a leilão) foram adquiridas pela estimativa mínima atribuída pela leiloeira. O segundo maior conjunto (12 peças – 19% do total) foi vendido por valores de martelo entre as estimativas, curiosamente o terceiro conjunto de peças vendidas em maior número (11 lotes – 17%) foi adquirido por valores superiores à estimativa máxima definida pela leiloeira. A maioria das peças vendidas (12 lotes) datava da década de oitenta, logo seguida pelo conjunto das obras (11 lotes) datadas da década de sessenta. Enquanto as obras datadas da década de oitenta estiveram em maior quantidade em leilão, foram vendidas em maior número e somaram o volume de vendas mais alto (€60.110), já o conjunto de peças produzidas durante a década de sessenta ficaram apenas em terceiro lugar

<sup>33</sup> Informação em: [www.raulperez.eu/curriculum2.htm](http://www.raulperez.eu/curriculum2.htm)



(com €18.000), já que as nove obras vendidas que foram produzidas durante a década de setenta obtiveram o segundo maior volume de vendas (€27.050). Do total de 63 lotes em leilão, foram retirados 19 (30%) sem comprador.

De todos os lotes com comprador, sobressaíram três, por obterem valores de martelo superiores a €10.000: um óleo sobre tela, *Sem Título* e datado de 1980 que obteve €11.500 em leilão no ano 2008 (Fig. 208); um outro óleo sobre tela, também *Sem Título* e datado de 1987 que alcançou um valor de martelo de €11.000 em 2011; e um acrílico sobre tela, novamente *Sem Título* e datado de 1985, que chegou a €10.500 em outro leilão realizado no ano 2011.



Fig. 208 – Raúl Perez, *Sem Título*, 1980, 53x67cm, óleo sobre tela

Foram sem dúvida os óleos o tipo de obra mais comum em leilão da autoria de Raúl Perez (24 lotes dos quais foram vendidos 13), tendo somado também o volume de vendas mais elevado: €72.100. Apesar do segundo tipo que esteve em leilão em maior quantidade e que mais lotes vendeu ter sido as técnicas mistas (13 lotes em leilão com 10 peças vendidas), este obteve o terceiro volume de vendas mais alto (€13.750). O segundo volume de vendas mais elevado foi €19.500, obtido com a venda de dois acrílicos. A Fig. 209 ilustra a presença destes três tipos de obra em leilão entre 2005 e 2013. É visível a predominância de óleos em relação às técnicas mistas e aos acrílicos que apenas tiveram duas obras a leilão em 2011 e ambas foram vendidas.

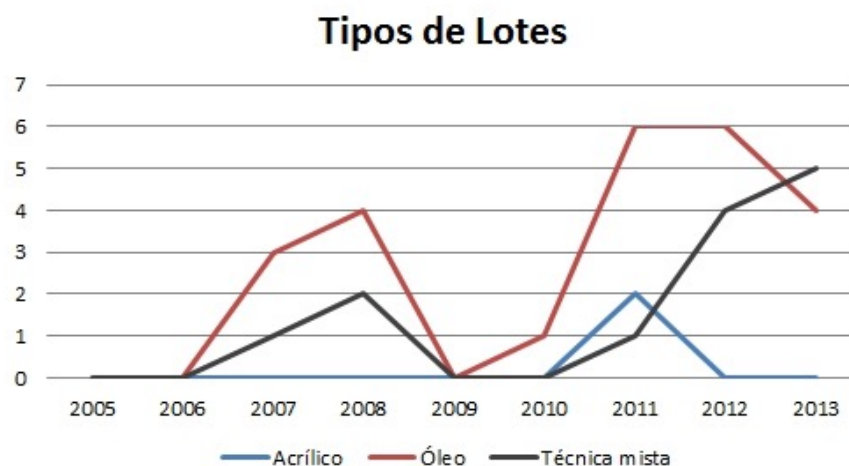


Fig. 209 – Tipos de lotes a leilão

A Fig. 210 apresenta a variação da quantidade de lotes disponíveis e vendidos em leilão assim como o volume de vendas entre 2005 e 2013. No caso das obras da autoria de Raúl Perez constata-se que o número de lotes em leilão e o número de vendidos se manteve bastante próximo, em particular até ao ano 2008. A partir desse ano aumentou a diferença entre a quantidade de peças vendidas e o total de lotes disponíveis (uma diferença mais acentuada em 2012 e 2013), embora tenham mantido tendências paralelas ao longo dos anos. O volume de vendas de cada ano manteve também uma variação correspondente à quantidade de lotes vendidos, tendo tido como melhores anos 2008 (€33.050) e 2011 (€43.800).

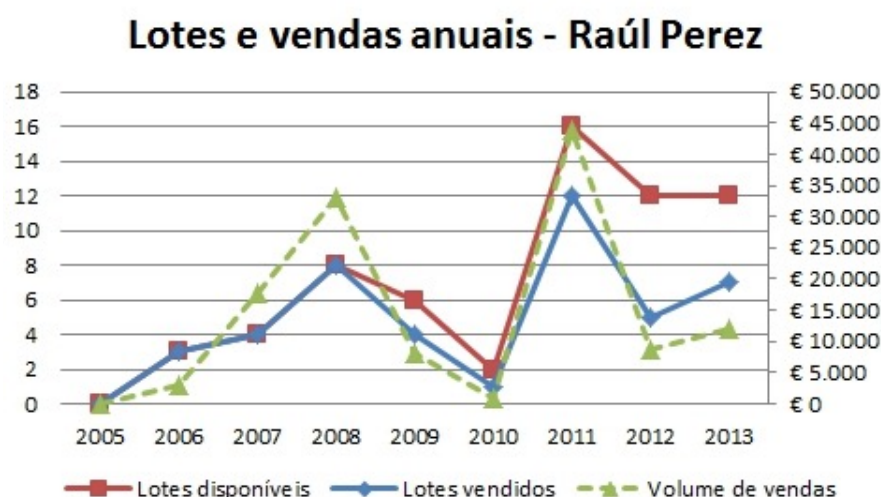


Fig. 210 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Maluda

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€123.740	56	53 (95%)	€2.334,72	€320	€250	€50	€18.000	€4.106,72

Fig. 211 – Resumo de dados relativos a Maluda

Maria de Lourdes Ribeiro, melhor conhecida como Maluda, nasceu em Gôa no ano 1934. Aos catorze anos a família muda-se para Moçambique e é aí que começa a pintar. As suas primeiras pinturas assinadas datam de 1961, ano em que forma o grupo Os Independentes, com Garizo do Carmo, João Ayres, João Paulo, Fernando Fernandes e outros (Batista, 2008b: 62). Expõem na grande maioria retratos, colectivamente entre 1961 e 1963. Para Jorge Batista (2008: 245), “*Maluda foi, no último quartel do século XX, a grande retratista portuguesa*”. Ao longo da sua carreira a artista pintou mais de cem personalidades em Portugal, França, Brasil e África, desde familiares e amigos a políticos, empresários, académicos e artistas.

Ainda em 1963, Maluda obtém uma bolsa da Fundação Calouste Gulbenkian que lhe permite viajar para Lisboa, onde trabalhou com o mestre Roberto de Araújo. Novamente bolseira da Fundação, entre 1964 e 1967 vive em Paris, estudando na Académie de la Grande Chaumière. Durante a estadia, a artista mantém contacto com críticos de arte nacionais assim como com diversos artistas, tais como Arpad Szenes, Vieira da Silva, Manuel Cargaleiro, António Dacosta e outros. Ainda em 1967, regressa a Lisboa, onde se instala definitivamente e no ano seguinte apresenta os seus primeiros trabalhos com Lisboa como tema central. Logo em 1969, realiza a sua primeira exposição individual na Galeria do Diário de Notícias (Ribeiro, 2008: 49-52). Na opinião de Jorge Batista (2008b: 59), “*Maluda encontrou na arquitectura o seu principal tema de estudo*”, a paisagem das cidades era um desafio para a artista, sendo que a “*sua síntese da paisagem urbana revelar-se-ia uma imagem de marca difícil de dissociar do seu nome*”. A arquitectura era “*abordada do ponto de vista geométrico e sintetizada a uma existência formal que, muitas vezes, resultou numa total abstracção. Para transmitir a sua mensagem ao observador, a pintora despojou as estruturas arquitectónicas que representou de todos os pormenores desnecessários*” (*idem*).

Durante os anos setenta, Maluda realiza a sua primeira grande exposição na Fundação Calouste Gulbenkian e até ao fim da década viaja e trabalha no Brasil, em

Inglaterra e Suíça. Em 1978 inicia a sua série de 39 Janelas, uma das mais famosas da artista. Ao longo dos anos oitenta, além da sua produção artística habitual, Maluda edita tapeçarias, desenha selos para os CTT e logotipos para o Estoril Open de ténis e para o Portugal Open de golfe. Já vencedora de diversos prémios de arte, a artista realiza exposições individuais em Nova Iorque, Washington e Dallas. É em 1986, que pinta *Portel*, uma das suas obras mais emblemáticas.

No ano 1994 a artista realiza uma exposição individual no Centro Cultural de Belém inserida na programação do evento Lisboa Capital da Cultura (Ribeiro, 2008: 49-52).

Maria de Lourdes Ribeiro faleceu em Lisboa no ano 1999.

Entre 2005 e 2013 o volume total de vendas em leilão de obras da autoria de Maluda é de €123.740, o 48º valor mais alto dos estudados. O valor mínimo (€50) foi obtido com a venda de uma estampa sobre papel e o máximo (€18.000) com a venda de um óleo sobre tela.

Das 56 obras em leilão da autoria de Maluda, a maior parte (27 lotes – 48% do total de obras a leilão) foi adquirida por valores superiores à estimativa máxima definida pelas leiloeiras. A venda de lotes pela estimativa mínima (11 lotes – 20% do total) foi a segunda mais comum e, de resto, sobressaiu apenas o conjunto de obras vendidas por valores entre as estimativas (8 lotes – 14% do total). A maioria dos lotes em leilão da artista não está datada (37 lotes – 66% do total de obras em leilão, dos quais 36 foram vendidos). Dos lotes datados foram os criados durante a década de setenta que estiveram em maior quantidade em leilão (11 lotes, dos quais 10 foram vendidos). No entanto, o volume de vendas não corresponde a esta situação, o valor mais alto (€63.050) foi obtido com a venda dos 10 lotes produzidos durante a década de setenta mas o segundo maior volume de vendas (€30.000) foi obtido com a venda de apenas duas obras criadas durante os anos noventa. De todas as peças em leilão da artista, apenas três (5% do total) não encontraram comprador.

Do conjunto de obras da autoria de Maluda que estiveram em leilão no período estudado sobressaíram três por obterem valores de martelo superiores a €10.000: um óleo sobre tela, denominado *Lisboa* e datado de 1995 que foi vendido por €18.000 em leilão no ano 2013 (Fig. 212); um outro óleo sobre tela, com o título *Janela – XXXI*, criado em 1991, que obteve um valor de martelo de €12.000 em

2009 e ainda outro óleo sobre tela denominado *Lisboa XXV*, datado de 1983 que obteve também um valor de martelo de €12.000 em leilão realizado no ano 2012.



Fig. 212 – Maluda, *Lisboa*, 1995, 81x100,5cm, óleo sobre tela

O tipo de obra da autoria de Maluda que esteve em leilão em maior quantidade foi a serigrafia. Estiveram 36 serigrafias em leilão e destas foram vendidas 35. O segundo tipo de obra mais comum em leilão foi o óleo, deste tipo estiveram 12 lotes disponíveis ao público e foram vendidos 11. Apesar de terem sido vendidas mais serigrafias, o seu volume de vendas (€10.810) é – como esperado – muito menor que o obtido pela venda dos óleos (€108.500). A Fig. 213 demonstra como os dois tipos de obra estiveram em leilão em cada ano, em pequenas quantidades, até ao ano 2013, quando foi colocada uma grande quantidade de serigrafias em leilão.

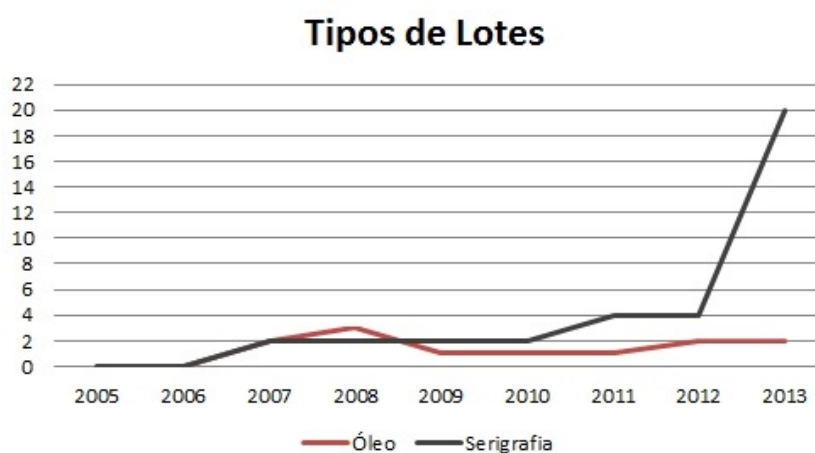


Fig. 213 – Tipos de lotes a leilão

A Fig. 214 demonstra que a quantidade de lotes disponíveis e de adquiridos em leilão esteve sempre bastante próxima.

Apesar de estarem poucas obras disponíveis por ano quase todas foram sendo vendidas, incluindo em 2013, o ano em que foi colocada uma grande quantidade de lotes em leilão como verificado na Fig. 213. Foi também nesse ano que foi obtido o volume de vendas mais alto (€31.590). O segundo momento mais alto foi o ano imediatamente anterior, 2012 (€21.290). Antes disso, o pico tinha sido 2007, cuja venda de obras da autoria de Maluda somou €18.320. A partir desse ano o volume de vendas foi diminuindo gradualmente até atingir o mínimo no ano 2011 (€9.960) independentemente da quantidade de lotes a leilão em cada ano.

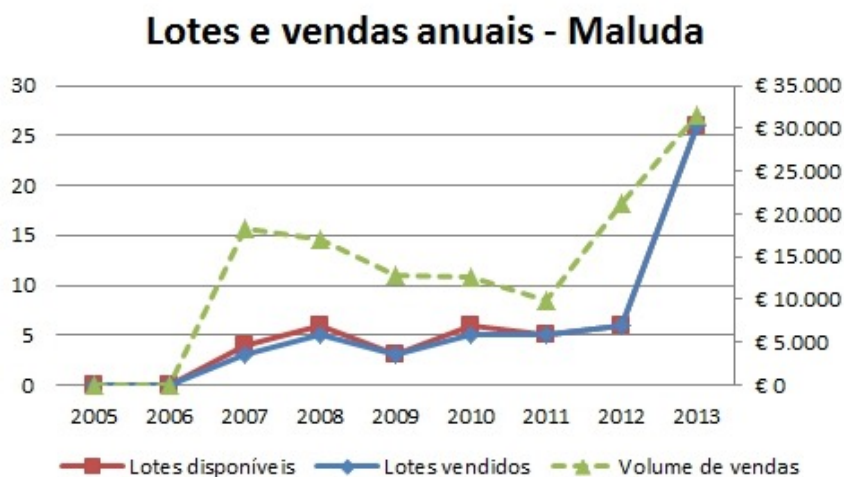


Fig. 214 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Tom

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€122.312	158	104 (66%)	€1.176,08	€260	€100	€40	€16.000	€2.769,71

Fig. 215 – Resumo de dados relativos a Tom

Thomaz de Mello nasceu no Rio de Janeiro em 1906. Ficou conhecido como Tom, alcunha que herdou dos antepassados ingleses do seu avô. Foi um artista extremamente multifacetado já que ao longo da sua carreira artística trabalhou em áreas tão diversas como pintura, desenho, caricatura, tapeçaria, *design*, cerâmica, encadernação ou decoração.

Desde cedo se interessou pelo teatro, tendo trabalhado no Teatro Lírico no Rio de Janeiro desde os 14 anos. Foi exactamente a trabalhar nesta área, como *designer* de adereços para a companhia de teatro de Leopoldo Froís que Tom chegou a Portugal no ano 1926. Por essa altura o artista tinha já trabalhado na imprensa, tanto como vendedor de jornais, como tipógrafo e mais tarde caricaturista.

A partir de 1928 Tom participava em muitas das exposições do SPN/SNI e viajava para as exposições fora do país integrado na equipa representante (Mendes, 2004d: 88). O artista foi também sócio da Galeria UP, a primeira galeria de arte de Lisboa (França, 2009: 211-212).

Tanto o seu desenho como a sua pintura representavam geralmente costumes e tipos populares de Portugal. Além do povo, o artista retratou também algumas das regiões do país evoluindo gradualmente para composições onde o artista se foi libertando do rigor da geometria e a cor se foi tornando cada vez mais importante (Mendes, 2004d: 88).

Para José-Augusto França (2009: 211-212), Tom foi um “*caricaturista inovador no género*”, cuja pintura possuía “*assinaláveis valores estruturais, com gravidade de formas e colorido*”. Mas a sua arte foi remetida para *hobby* já que o artista acabou por se instalar como publicista. Tom faleceu em Lisboa no ano 1990.

O volume total de vendas obtido pelas obras da autoria de Tom em leilão é de €122.312, o 49º mais elevado. O valor mínimo (€40) foi obtido com a venda de uma serigrafia e o valor máximo (€16.000) tanto com a venda de um óleo sobre tela como com a venda de uma tapeçaria. Dos 158 lotes da autoria de Tom que estiveram em leilão, a maioria (47 lotes – 30% do total) foi adquirida pelo valor de estimativa



mínima atribuído pelas leiloeiras. Já 20% do total de lotes (31 peças) foi vendido por valores superiores às estimativas máximas e apenas 19 obras (12% do total) obtiveram valores de martelo entre as estimativas definidas pelas leiloeiras. Mais de metade das peças em leilão não estavam datadas (81 – 51% do total), das datadas as que estiveram à venda em maior quantidade foram as produzidas na década de oitenta (17 lotes dos quais foram vendidos 11), na década de cinquenta (16 lotes dos quais 10 encontraram comprador), nos anos setenta (12 lotes a leilão e, destes, 11 vendidos) e na década de quarenta (11 peças a leilão das quais 10 foram vendidas). De todos estes conjuntos de lotes, foram as peças produzidas durante a década de setenta que somaram o volume de vendas mais alto (€29.550). O segundo volume de vendas mais elevado (€27.610) foi obtido com a venda de 52 lotes sem data definida. De notar que o terceiro volume de vendas mais alto (€25.232) foi obtido com a venda de apenas cinco lotes produzidos durante os anos trinta. De todos os lotes em leilão da autoria de Tom, foram retirados 54 (34% do total) sem comprador.

Dois lotes sobressaíram de entre todos os vendidos por terem obtido valores de martelo superiores a €15.000: um óleo sobre tela, denominado *Paisagem – “Arizona/U.S.A”*, datado de 1939, que obteve um valor de martelo de €16.000 em leilão realizado durante o ano 2007 (Fig. 216) e uma tapeçaria da Manufatura de Tapeçarias de Portalegre, *Sem Título* e datada de 1971, que foi também vendida por €16.000.



Fig. 216 – Tom, *Paisagem – “Arizona/U.S.A”*, 1939, 80x100cm, óleo sobre tela



Existiu uma grande variedade nas peças de autoria de Tom que estiveram em leilão entre 2005 e 2013. No entanto, de entre as técnicas mistas, esculturas, serigrafias, guaches e outros tipos de lote em leilão foram os óleos e as tapeçarias que sobressaíram, não pela quantidade ou pelo número de peças vendidas mas sim pelo volume de vendas obtido. O volume de vendas mais elevado (€48.900) foi obtido pelos óleos com a venda de 11 lotes e o segundo volume de vendas mais alto (€36.500) foi o resultado da venda de apenas cinco tapeçarias. A presença destes dois tipos de peça está patente na Fig. 217. Nota-se que a presença de óleos em leilão é mais constante que a de tapeçarias já que, a seguir às esculturas, os óleos foram o segundo tipo de lote mais comum, estando em leilão na mesma quantidade que as técnicas mistas.

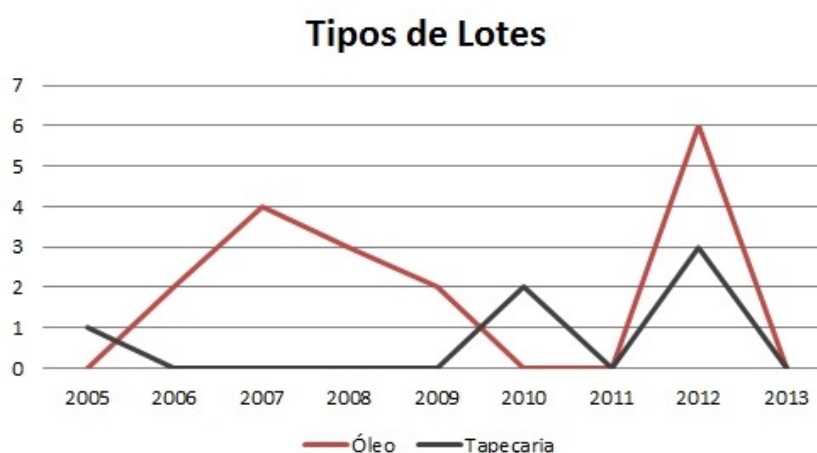


Fig. 217 – Tipos de lotes a leilão

Na Fig. 218 é possível verificar que a quantidade de lotes em leilão da autoria de Tom alternou entre aumento e descida de ano para ano, sendo que o ano de 2010 foi o ano em que estiveram mais obras disponíveis ao público (31 lotes) e tanto 2005 como 2013 foram os dois anos onde estiveram menos peças em leilão (seis lotes).

A quantidade de lotes vendidos acompanhou o aumento ou a descida no número de lotes disponíveis em leilão, exceptuando 2007 e 2008. Em 2007, diminuiu a quantidade de lotes em leilão mas aumentou o número de vendidos, enquanto que em 2008 aumentou o número de obras em leilão, mas diminuiu o número de vendidos. O volume de vendas também demonstrou uma excepção nos primeiros

anos: em 2006, apesar do aumento no número de vendidos, o volume de vendas diminuiu. Tirando esse ano, a tendência do volume de vendas acompanhou sempre a quantidade de peças vendidas, embora o ponto mais alto tenha sido obtido em 2007 (€34.930).

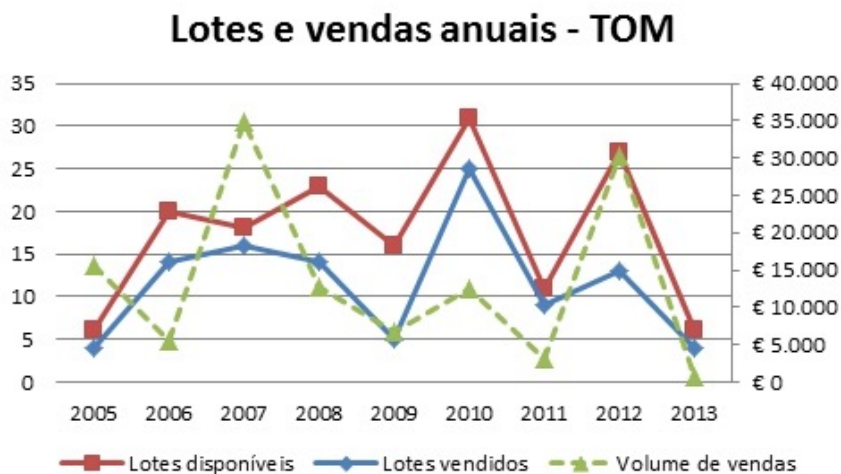


Fig. 218 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

## Pedro Calapez

Volume total vendas	Lotes	Lotes vendidos	Valor médio vendas	Mediana	Moda	Valor mínimo	Valor máximo	Desvio padrão
€117.955	50	30 (60%)	€3.931,83	€3.000	€8.000	€400	€10.000	€2.894,16

Fig. 219 – Resumo de dados relativos a Pedro Calapez

Pedro Calapez nasceu em Lisboa no ano 1953. Iniciou o seu percurso académico no Instituto Superior Técnico, embora se fosse aproximando da fotografia, tendo acabado por se inscrever na Sociedade Nacional de Belas-Artes. Foi aí que, pouco a pouco, o seu “*part-time*” se foi sobrepondo ao resto, mudando a vida do artista, que prosseguiu os seus estudos na Escola Superior de Belas-Artes de Lisboa<sup>34</sup>. Durante os anos setenta, começou a expor a sua produção artística em exposições colectivas e no ano 1982 expôs pela primeira vez a nível individual<sup>35</sup>.

Na opinião de João Pinharanda (1988: 14), as composições de Calapez demonstram uma intenção de encenar, de construir um modelo do mundo. Alexandre Melo (Melo, Pinharanda, 1988: 15) refere ainda a relação da pintura do artista com o desenho, já que Calapez desenvolve os principais dados desta relação pela “*modelação textural e cromática da luz, através da multiplicação e complexificação dos jogos combinatórios de perspectivas e estruturas formais recorrentes*”. Para o crítico de arte, o artista “*elege a via mais austera e depurada*” na construção das suas obras.

Nuno Faria (2004: 122) distingue dois períodos principais na produção de Calapez: até ao ano 1995 as suas obras são marcadas pelo desenho e pela importância da arquitectura e, a partir de 1996, a produção do artista caracteriza-se por uma paleta de cores mais extensa e pela conjugação de diversas pequenas pinturas que funcionam como uma única peça. No entanto, na opinião de Faria existe sempre um fio condutor que une esses dois períodos e que é a reflexão de Calapez sobre o espaço.

Pedro Calapez é o último dos 50 artistas seleccionados tendo acumulado um volume total de vendas de €117.955. O valor mínimo (€400) foi obtido com a venda de um acrílico sobre papel e o valor máximo (€10.000) foi conseguido com a venda de uma técnica mista e com a de um acrílico.

<sup>34</sup> Informação em: [www.calapez.com/f-a-q/](http://www.calapez.com/f-a-q/)

<sup>35</sup> Informação em: [www.calapez.com/cv/](http://www.calapez.com/cv/)

Das 50 peças da autoria de Calapez que estiveram em leilão, 28% (14 lotes) foram adquiridos pela estimativa mínima atribuída pelas leiloeiras e 20% (10 lotes) foram vendidos por valores entre as estimativas. Foram obras produzidas durante a década de oitenta que estiveram em maior número em leilão (19 lotes dos quais foram vendidos 11), seguidas das obras criadas durante os anos noventa (15 peças em leilão e 11 vendidas) e 2000 (12 lotes dos quais sete foram vendidos).

O volume de vendas seguiu a mesma ordem, a produção dos anos oitenta chegou a €55.200, a dos anos noventa aos €36.675 e as obras criadas nos anos 2000 somaram €24.380. De todas as obras em leilão, 40% (20 peças) foram retiradas sem comprador.

Duas peças sobressaíram de entre as que encontraram comprador, já que ambas alcançaram o valor de martelo mais alto (€10.000): uma técnica mista sobre várias peças de madeira emolduradas em conjunto, denominado *Janela A* e datada de 1998 que foi vendida num leilão realizado no ano 2011 e um acrílico sobre contraplacado, com o título *Barcode 01*, criado em 2010 e vendido em leilão no ano 2012.



Fig. 220 – Pedro Calapez, *Janela A*, 1998, 84,5x117cm, técnica mista sobre várias peças de madeira emolduradas em conjunto

Apesar da variedade nos tipos de pintura e desenho que estiveram em leilão, houve dois tipos que foram mais comuns: as técnicas mistas (17 lotes em leilão dos quais foram vendidos 10) e os acrílicos (12 obras disponíveis ao público das quais 10 encontraram comprador). Embora ambos os tipos de obra tenham tido a mesma

quantidade de peças vendidas, foram os acrílicos que obtiveram o volume de vendas mais elevado (€45.380). As técnicas mistas somaram €34.300.

A Fig. 221 ilustra a diferença na quantidade destes dois tipos de lote em leilão de ano para ano. Verifica-se que 2012 foi o ano em que estiveram mais acrílicos em leilão e que até aí, exceptuando 2010, estiveram sempre mais técnicas mistas disponíveis ao público.

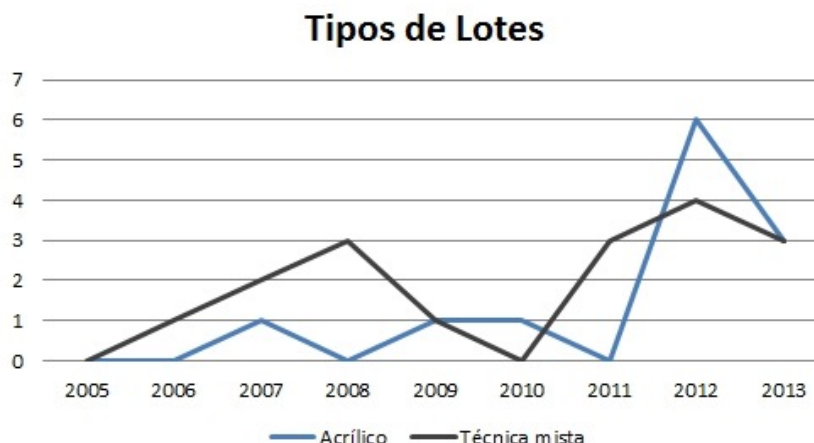


Fig. 221 – Tipos de lotes a leilão

Na Fig. 222 é possível observar a variação na quantidade de obras da autoria de Pedro Calapez em leilão de ano para ano. Verifica-se que o número de lotes disponíveis foi aumentando até 2008, diminuindo bastante em 2009. No ano seguinte voltaram a estar mais obras em leilão, embora logo em 2011 a quantidade diminuísse novamente.

O ano de 2012 sobressaiu entre todos, por ter sido o ano em que estiveram mais obras da autoria de Calapez disponíveis. Mas esta tendência durou pouco tempo, uma vez que, no ano seguinte, 2013, a quantidade voltou a diminuir. O número de lotes vendidos acompanhou a variação no número de lotes disponíveis, mas registaram-se duas excepções: o ano de 2006, em que nenhuma peça encontrou comprador, e 2013, altura em que, apesar do número de lotes em leilão ter diminuído consideravelmente em relação ao ano anterior, foi vendida a mesma quantidade de peças que em 2012).

O volume de vendas acompanhou o número de lotes vendidos em cada ano com duas excepções: o ano de 2008 (no qual a quantidade de obras vendidas aumentou em relação ao ano anterior mas o volume de vendas diminuiu) e o ano

2013 que registou o volume de vendas mais alto de todos (€39.000), apesar de ter sido vendido o mesmo número de lotes que no ano anterior.

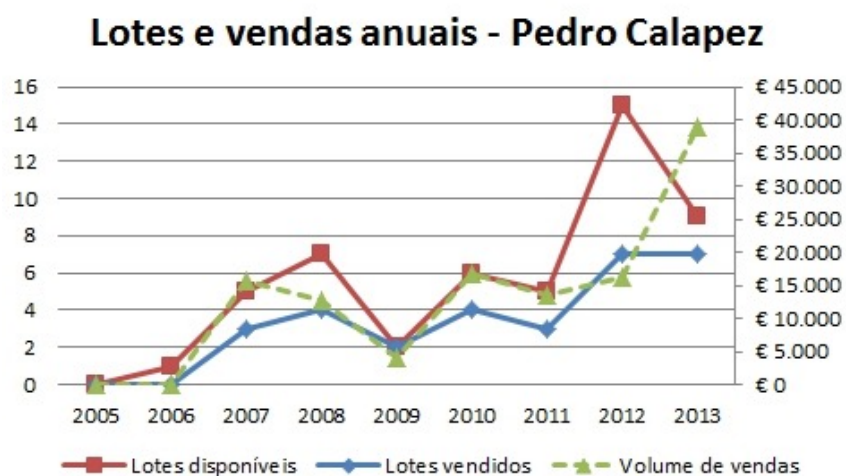


Fig. 222 – Lotes disponíveis a leilão, vendidos e volume anual de vendas

#### 1.4. Tendências e perspectivas para o futuro

A análise dos dados dos leilões de arte moderna e contemporânea permite compreender parte da realidade do mercado leiloeiro nacional. Entre 2005 e 2013, o melhor ano para o mercado leiloeiro de arte moderna e contemporânea foi, sem dúvida, 2008. Esse ano acumulou o volume total de vendas mais elevado (€5.537.900) e registou também os dois valores de martelo mais altos de todos os leilões (€280.000 na venda do acrílico sobre papel *The Egyptian Cats* e €250.000 na venda de um acrílico e colagem sobre tela, *Sem Título*, ambos da autoria de Paula Rego). A partir desse ano, iniciou-se uma tendência negativa que foi contrariada apenas em 2011. Mesmo assim, e apesar de 2011 indiciar uma melhoria, logo em 2012 registou-se uma nova descida no volume total de vendas que iria prosseguir para 2013. Uma das estratégias utilizadas pelas casas leiloeiras para ultrapassar o período menos positivo e aumentar as vendas foi incrementar o número de lotes a leilão com estimativas mínimas relativamente baixas (por exemplo, em 2011 o volume total de vendas foi relativamente semelhante ao obtido em 2006 embora tenha sido necessário colocar a leilão quase o dobro de lotes para obter esse resultado). É de notar também que o número de lotes de um artista colocados a leilão possui ciclos de acordo com a oferta e a procura: considerando os 50 artistas cuja produção obteve os volumes totais de vendas mais elevados, observa-se geralmente que a quantidade de peças disponíveis a leilão de cada artista aumenta durante três ou quatro anos consecutivos dependendo do artista e da procura. Depois disso, devido ao excesso de oferta e à “exaustão” dos colecionadores, segue-se um período de redução no número de lotes a leilão. Findo esse período, a quantidade de lotes disponíveis a leilão desse artista volta a aumentar iniciando um novo ciclo.

Observando o total de lotes a leilão, a taxa de vendidos foi de 58% e, à excepção das diferenças existentes ao nível dos valores obtidos, o mercado leiloeiro nacional é semelhante ao internacional no que diz respeito à venda da grande maioria dos lotes por valores de martelo relativamente baixos, sendo que apenas um reduzido grupo de peças a leilão obtém valores bastante elevados. A maioria dos lotes vendidos alcança valores de martelo idênticos à estimativa mínima ou entre as estimativas definidas pelas casas leiloeiras. O gosto dos compradores de arte

moderna e contemporânea a leilão também é visível: são as obras produzidas maioritariamente por artistas portugueses nascidos entre 1920 e 1939, em menor número entre 1940 e 1959 e, por fim, pelos artistas nascidos entre 1900 e 1919 que obtiveram os maiores volumes de vendas, ou seja, obras produzidas por artistas plásticos já consagrados e com carreiras sólidas, cujo investimento implica um risco menor da parte do comprador. Se considerarmos apenas a obra que alcançou o valor de martelo mais elevado de cada um dos 50 artistas cuja produção obteve o volume total de vendas mais alto, observamos que doze peças foram criadas durante a década de sessenta, nove foram produzidas na década de setenta, sete na de oitenta, apenas quatro foram produzidas na década de noventa, duas foram produzidas nos anos quarenta e só uma peça foi criada nos anos trinta, cinquenta e 2000 (as restantes não possuem data definida), o que reitera a preferência dos compradores de arte moderna e contemporânea por peças com importância comprovada na história da arte nacional, na maioria referentes a um período em que o panorama artístico nacional começava a aproximar-se da realidade internacional, já num primeiro esboço da globalização cultural que se viria a aprofundar (Almeida, 2009: 45). Para João Pinharanda (1995: 602, 611, 615-617) os anos sessenta foram os mais decisivos da arte portuguesa, pois foi durante este período que se colocou fim a um ciclo vicioso de constante reinício que perdurava no panorama artístico nacional. Na opinião do crítico de arte, esta foi mesmo uma segunda década instauradora depois dos anos dez. Os anos setenta representaram um período de consagração dos artistas revelados na década anterior e o mercado da arte nacional obteve maior dinamismo, mas sofreu também a sua maior crise. Foi um período contraditório e complexo que ficou marcado pela revolução. Já a década de oitenta foi um momento de acalmia da conjuntura política e de euforia criativa, alicerçados no crescimento económico, no nascimento de uma nova classe média-alta e no consequente crescimento do mercado da arte nacional que permitiam uma afirmação social e uma internacionalização da classe artística que não era comum até essa altura. Foram precisamente as obras produzidas nas décadas imediatamente anteriores à revolução e imediatamente posteriores que obtiveram os valores de martelo mais altos no total dos 50 artistas, sendo que mesmo as peças datadas da década de noventa ou dos anos 2000 foram criadas por artistas plásticos que prosseguiram um percurso profissional já por essa altura com alicerces sólidos



no panorama artístico nacional. O tipo de obras mais vendido e que maior volume total de vendas obteve foi a pintura, em particular a óleo, indicando também uma preferência de compra relativamente conservadora da parte dos compradores de arte em detrimento de formas de expressão artística mais alternativas. O público comprador de arte parece optar maioritariamente por formatos que oferecem um maior leque de opções decorativas.

De todos os artistas plásticos incluídos no estudo, é de notar que o volume de vendas de 1% dos artistas (19) mais procurados representa 51% (€15.050.123) do volume total de vendas de lotes de todos os artistas a leilão durante o período estudado.

Ou seja, num universo de 1.835 artistas estudados, foram só 19 que alcançaram mais de metade do volume de vendas total sublinhando o facto de que é apenas uma minoria que ascende aos níveis mais altos do mercado da arte. Concretamente estes 19 artistas foram: Júlio Pomar, Paula Rego, Manuel Cargaleiro, Maria Helena Vieira da Silva, Júlio Resende, Nadir Afonso, Noronha da Costa, Cruzeiro Seixas, Nikias Skapinakis, José de Guimarães, António Palolo, Mário Cesariny, Menez, Artur Bual, João Hogan, Jorge Martins, Ângelo de Sousa, Alvarez e Mário Eloy.

Este tipo de hierarquização económica é comum no mercado da arte, em particular na arte contemporânea, e, na opinião de Alexandre Melo (2012: 116-117), define-se de forma semelhante a uma pirâmide. Para o crítico de arte a base dessa pirâmide inclui a grande maioria dos artistas ou dos candidatos a artistas que tentam obter a sua oportunidade para se destacarem mas que ainda não possuem o reconhecimento público da sua condição de artistas. Na posição média da pirâmide encontram-se diferentes estratos sucessivamente mais reduzidos e entre os quais se movimentam os artistas consoante o seu percurso no mercado da arte, ou seja, de acordo com a subida, descida ou estabilização dos valores de vendas das suas obras. No ponto mais alto da pirâmide está um número bastante reduzido de *“superestrelas incontestáveis que atingiram o point of no return da consagração histórica e que são quase onnipotentes”* (*idem*). Estes artistas de topo, já com um histórico de preços elevados bem estabelecido no mercado da arte são, por vezes, denominados *blue-chip artists*. A nível internacional são artistas associados a valores de mercado superiores a um milhão de euros, imediatamente reconhecidos pelo

público e de grande importância na história da arte como, por exemplo, Picasso, Warhol, Cézanne ou Van Gogh. Adquirir um obra de um destes artistas concede ao comprador enorme prestígio e é um investimento de risco reduzido (McAndrew, 2010c: 51).

De qualquer forma é necessário ter em conta que o percurso para a fama não é igual de artista para artista e que a hierarquia económica nem sempre coincide com a cultural já que *“the value of contemporary art also reflects the reality that art history can be rewritten by a buyer wielding a heavy wallet”* (Thompson, 2012: 246). Alexandre Melo (2012: 116-117) é da mesma opinião, sublinhando que nem sempre os artistas com uma posição de topo na hierarquia dos preços e da fama estão no mesmo nível da hierarquia cultural. O crítico de arte nota que é possível encontrar no mesmo nível de cotações artistas que apenas *“ganham o dinheiro, artistas que são ricos e também famosos e outros que a estes dois atributos acrescentam ainda o prestígio cultural junto dos especialistas”* porque *“a hierarquia da fama, em sentido lato, integra mas não coincide com a hierarquia cultural em sentido estrito”* (Melo, 2012: 120-121). Existem artistas que nunca chegam a ser conhecidos fora do círculo restrito de especialistas em arte nem conseguem obter um sucesso económico assinalável, outros conseguem tornar-se ricos e famosos devido a factores sociais como ligações à classe política, ao poder económico ou ao *jet-set*, a uma presença regular na comunicação social não especializada ou mesmo porque a sua produção de arte é bem recebida pelo grande público e alcançam fama sem necessitar do apoio dos comentadores especializados em arte. Na opinião de Melo (1994: 153), um artista torna-se famoso pela conjugação de três formas de sucesso: o comercial, reconhecido pela cotação das suas obras; o público, reconhecido pelo nível de notoriedade do artista; e o cultural, reconhecido pelo prestígio do artista no meio.

Constatamos assim que os 19 artistas referidos se enquadram no topo da pirâmide económica, podendo ser considerados como sendo os artistas *blue-chip* nacionais embora, como veremos, nem todos possuam o mesmo nível na hierarquia cultural e, mesmo na hierarquia económica, existam diferenças substanciais.

Observando os 50 artistas cujas obras obtiveram os maiores volumes de vendas, desde logo se pode verificar que é um panorama maioritariamente masculino embora tenha sido uma artista a obter os dois valores de martelo mais elevados do conjunto – Paula Rego. Apesar disso, há um artista que sobressai

claramente do conjunto: Júlio Pomar. O volume de vendas total dos lotes produzidos pelo artista plástico foi o único superior a €2.000.000. Este artista plástico é incontornável na História da Arte de Portugal sendo que a posição isolada que possui no corrente estudo é, sem dúvida, consequência dessa importância e do seu “*especial relevo histórico, de carácter quase carismático pela significação que lhe foi dada*” (França, 2004: 123). Quatro outros artistas plásticos estão ainda em posição destacada do conjunto se considerarmos os volumes de vendas totais: Paula Rego, Manuel Cargaleiro, Maria Helena Vieira da Silva e Júlio Resende – todos com volume total de vendas superior a €1.000.000. O total de vendas dos lotes produzidos por Paula Rego a leilão foi €1.913.160, reflectindo também o “*lugar isolado*” que a artista ocupa no panorama artístico nacional, tal como está “*isolada na sua figuração pictural*” (França, 2004: 170). Como foi referido anteriormente, o valor do volume total de vendas dos lotes produzidos pela artista foi obtido pela venda de praticamente metade dos lotes vendidos da autoria de Júlio Pomar, o que significa um valor médio de venda mais elevado.

Manuel Cargaleiro é o terceiro artista cujo volume total de vendas ultrapassou €1.000.000. Artista com grande produção, maioritariamente no domínio das artes decorativas, também ele da “terceira geração” (França, 2009: 291), foi de todos os artistas plásticos o que maior quantidade de lotes viu serem colocados a leilão e vendidos, obtendo uma das taxas de vendidos mais altas: 80%.

O total de lotes da autoria de Maria Helena Vieira da Silva somou um volume de vendas total de €1.250.320. Nascida em 1908, é a única artista a passar pelas duas Guerras Mundiais cujo volume de vendas se inclui entre os cinco acima de €1.000.000. Também a taxa de vendidos dos lotes desta artista chegou aos 80%.

Júlio Resende é o quinto e último artista plástico cuja produção obteve o volume de vendas total superior a €1.000.000 (€1.193.320).

O facto de estes artistas sobressaírem – e da diferença ser tão acentuada em relação aos outros – demonstra o “peso” que possuem na História da Arte em Portugal e/ou a capacidade que tiveram, e têm, em gerir a sua carreira e a sua posição no mercado da arte. Com efeito, a relevância destes artistas em termos económicos no mercado da arte, especificamente no mercado leiloeiro, não se traduz, inteiramente, na relevância cultural dos mesmos artistas ao nível da história da arte portuguesa. Isto, apesar de todos eles possuírem instituições dedicadas ao

*corpus* da sua produção artística e memória, sejam fundações, museus ou ambos. Tais instituições não só testemunham a importância destes artistas no panorama cultural nacional como servem para promover e valorizar a sua produção artística e o seu valor de mercado. Para tentar aprofundar um pouco a diferença ao nível do reconhecimento cultural entre estes cinco artistas foi realizada uma análise meramente quantitativa que se cingiu a uma pesquisa no catálogo colectivo das Bibliotecas Portuguesas – Porbase<sup>36</sup> – de forma a compreender o número de publicações dedicadas a cada um dos cinco artistas plásticos que existia nas mais de 170 instituições incluídas na base nacional de dados bibliográficos. A pesquisa foi realizada em 30 de Outubro de 2014, pelas Palavras chave (incluindo as aspas): “Júlio Pomar”, “Paula Rego”, “Manuel Cargaleiro”, “Vieira da Silva” e “Júlio Resende”. Embora nem todos os resultados fossem pertinentes (o erro é comum às cinco pesquisas) é possível perceber a atenção dedicada a cada autor pelas publicações que a pesquisa retornou: Júlio Pomar obteve 83 respostas, Paula Rego obteve 105, Manuel Cargaleiro obteve 35, Maria Helena Vieira da Silva obteve 288 e Júlio Resende obteve 67. Tendo em conta que os artistas nasceram todos na primeira metade do séc. XX (embora nem todos sejam da mesma geração), nota-se a diferença no número de publicações relativas a cada um e daí podemos inferir a sua maior ou menor importância no panorama geral da História da Arte nacional. A relevância de Vieira da Silva no panorama cultural do país parece não deixar qualquer tipo de dúvida, o que torna mais surpreendente o facto da artista surgir depois de Manuel Cargaleiro na hierarquia económica, principalmente considerando que Vieira da Silva serviu de mentora a Cargaleiro e que este último retornou o menor número de resultados na pesquisa efectuada aos cinco artistas. No entanto, e como vimos anteriormente, foram as obras da autoria de Cargaleiro que estiveram em maior número em leilão e, além disso, os diferentes níveis de prestígio cultural, popular e comercial variam entre cada artista e podem causar este tipo de diferenças. Daqui se conclui que a lista de 50 artistas plásticos cujas obras obtiveram maior volume total de vendas pode não corresponder na totalidade à dos artistas mais relevantes na evolução da arte moderna e contemporânea em Portugal, mas permite mostrar a preferência de compra do público, a capacidade de gestão de carreira de cada artista e, sem dúvida, um vislumbre – mesmo que parcial

---

<sup>36</sup> Em [porbase.bnportugal.pt](http://porbase.bnportugal.pt)

– da História da Arte Portuguesa dos anos cinquenta até ao fim do milénio. Entre os 50 encontramos representantes/participantes das principais tendências artísticas que se foram sucedendo e das diversas polémicas que existiram entre elas – o Neo-realismo e o Surrealismo, a Arte Abstracta e a Arte Figurativa –, dos diversos grupos que se foram formando – o Grupo Surrealista, os Quatro Vintes, o KWW, o Grupo *Puzzle* – ou mesmo de eventos marcantes como a Alternativa Zero, exposição organizada pelo crítico de arte Ernesto de Sousa que marcou o final das convulsões pós-revolucionárias e serviu de balanço das experiências artísticas nacionais da década de setenta (Melo, 1998: 57). Fica também bem patente a importância que a Fundação Gulbenkian teve na definição da realidade artística moderna e contemporânea nacional já que as bolsas que atribuiu permitiram a grande parte dos artistas plásticos listados contactar com outras realidades artísticas fora do país, contribuindo assim para a sua formação e promoção.

É necessário ainda sublinhar os resultados obtidos pelos lotes a leilão da autoria de Joana Vasconcelos. Apesar do volume total de vendas de obras da artista estar em 43º entre os 50 mais altos e de Joana Vasconcelos ser a artista mais jovem de todos, os volumes anuais de vendas mostram claramente um aumento súbito principalmente nos últimos anos. Não é possível perceber ainda se essa tendência de crescimento vai ser mantida ou se é apenas temporária visto que o intervalo de tempo do presente estudo termina no ano de 2013. No entanto, esses mesmos resultados mostram que, apesar da preferência mais conservadora do público comprador de arte, também uma artista jovem pode obter uma presença forte não só no mercado da arte primário como também no mercado leiloeiro nacional.

## **2. Na primeira pessoa: a opinião dos intervenientes no mercado da arte em Portugal**

À medida que foram sendo obtidos os resultados da análise dos dados das leiloeiras, no decorrer do presente estudo, desde cedo se tornou claro que conhecer e divulgar os vários pontos de vista dos agentes do mercado da arte, sobretudo ao nível do mercado primário, seria uma mais-valia para perceber melhor a realidade nacional. Com esse fim, foram enviados convites a diferentes intervenientes, directa e indirectamente relacionados com o mercado da arte nacional, visando a realização de uma entrevista semi-estruturada. Entre aqueles que aceitaram, de um total de 44 convites enviados, encontram-se galeristas, leiloeiros, antiquários, *marchands* e outros agentes relacionados com a presença da arte contemporânea no mercado. A amostra resultou em 24 entrevistas, realizadas entre fevereiro de 2013 e novembro de 2015, seguindo a metodologia que apresentámos na introdução desta dissertação. Com uma média de uma hora e meia de duração, o guião de 24 questões base foi adaptado de acordo com o perfil de cada um dos entrevistados, sendo direccionado para a área de mercado onde cada um operava à data da realização das entrevistas, embora sempre mantendo o foco em questões comuns a todos e de relevância para o presente estudo. Todas as entrevistas foram presenciais e conduzidas de forma aberta, de modo a criar um ambiente informal, propício a que os entrevistados se sentissem à vontade para partilhar informação de forma sincera, mesmo que esta não fosse directamente relacionada com a questão colocada. As entrevistas foram sempre registadas em áudio, com o consentimento dos entrevistados e a sua duração foi variável, estando sujeita à disponibilidade dos mesmos, sendo que geralmente se manteve entre uma e as duas horas. Posteriormente, cada um dos registos áudio foi transcrito, editado e enviado em ficheiro de formato *word* para o entrevistado correspondente, assegurando a transparência relativamente à informação divulgada, e permitindo limar arestas e efectuar eventuais correcções antes da validação.

Foi sobre o conteúdo desta versão final dos textos – incluídos de forma integral no anexo do presente estudo – que se realizou a análise qualitativa. Nesse sentido, as respostas foram agrupadas de acordo com tópicos gerais que agruparam

questões comuns a todas as entrevistas. Após esse procedimento, procedeu-se à interpretação dos dados obtidos.

O primeiro tópico foi dedicado ao mercado da arte, em termos gerais, incluindo a identificação dos agentes envolvidos, a apreciação pessoal de cada entrevistado sobre a actualidade do mercado da arte e a relação entre o mercado da arte nacional e o internacional.

O segundo tópico debatido foi o projecto em que cada entrevistado estava inserido. Durante esse segmento, os entrevistados comentaram a adaptação do seu projecto à realidade portuguesa, especificando a nacionalidade e a faixa etária mais comum dos seus clientes e/ou visitantes e, nos casos adequados, os critérios de selecção da oferta.

O terceiro tópico debruçou-se sobre a relação entre a economia e o mercado da arte, concretamente, o impacto da crise económica no projecto onde os entrevistados estão inseridos. Cada um dos intervenientes mostrou a sua visão sobre a evolução do mercado: identificando o melhor momento, os primeiros sinais da crise, as eventuais alterações registadas relativamente ao número de clientes e no poder de compra dos mesmos. Por fim, cada um dos entrevistados indicou quais as estratégias adoptadas para ultrapassar o período económico menos favorável e teceu considerações sobre a resposta, ao nível do comportamento, dada pelos artistas à crise.

O tópico seguinte foi dedicado a algumas das problemáticas que rodeiam o mercado da arte, tais como a introdução de obras falsas no mercado; a intervenção do Estado; a presença em feiras de arte; o investimento na internacionalização dos projectos e os desafios e objectivos para o futuro. Este segmento das entrevistas permitiu conhecer também os pontos de vista dos entrevistados sobre as relações existentes entre os diversos agentes do mercado da arte nacional.

O último tópico agrupou um conjunto de questões relacionadas com os diferentes projectos, de forma mais particular e menos generalista. Por exemplo, foram abordadas as tácticas utilizadas pelos leiloeiros; as respostas às críticas que lhes são feitas pelos retalhistas; a utilização das novas tecnologias; a importância da comunicação social no mercado da arte; a fonte da oferta do mercado leiloeiro; e a relevância de tipos de arte como a serigrafia, a fotografia e a arte urbana neste mercado.

## **2.1. O mercado da arte**

Independentemente da área de actuação de cada um dos entrevistados, existe consenso no que diz respeito à importância do papel desempenhado pelos vários intervenientes do mercado da arte para o seu correcto funcionamento, apesar de existirem algumas divergências relativamente à política de negócio praticada por uns e outros. A maioria dos entrevistados classificou o período anterior a 2008 como um período de valores inflacionados no mercado da arte global, que só seria invertido a partir desse momento (2008), obrigando a uma adaptação dos valores à nova realidade do mercado. Portugal não foi excepção, embora as percepções sobre a relação entre o mercado internacional e o nacional – e possível influência de um sobre o outro – sejam divergentes, estando estas associadas à área de actuação de cada um dos intervenientes. No entanto, é opinião geral que a posição geográfica periférica de Portugal na Europa limita a capacidade de afirmação do mercado da arte português a nível internacional.



### 2.1.1. Os agentes do mercado da arte moderna e contemporânea nacional

Os principais agentes do mercado da arte, em termos de oferta, são as galerias de arte, os leiloeiros e os antiquários. Cada um destes intervenientes no mercado da arte desempenha um papel fundamental que de alguma forma complementa o dos outros no funcionamento geral do mercado. Mesmo assim, a realidade do mercado da arte, tal como sucede em qualquer outro sector de negócio, exige a quem nele opera, um processo de permanente adaptação à realidade que, por vezes, leva a que a área de negócio de uns acabe por se sobrepor à dos outros e isso pode criar atritos na concorrência. Sara Andrade, colaboradora na leiloeira Palácio do Correio Velho (Anexo 9.3.2), assume essa realidade: *“tal como qualquer outra empresa no país, tivemos de nos adaptar às circunstâncias, fosse no bom ou no mau. Por exemplo, houve uma altura em que sentimos que havia um aumento forte do interesse em arte contemporânea e nos valores transaccionados e, por isso, criámos leilões e catálogos específicos de arte contemporânea. De tempos a tempos fazíamos leilões exclusivamente de arte contemporânea para dar resposta a essa procura. [...] Mas a partir do momento em que começámos a sentir o abrandamento dessa procura, deixámos de fazer catálogos e leilões específicos de arte contemporânea. Deixou de se justificar e adaptámo-nos. Essa é a chave do sucesso de uma empresa: adaptar-se às circunstâncias que a rodeiam; e julgo que o Palácio do Correio Velho tem-se conseguido manter firme. Somos muito versáteis e isso tem contribuído para o sucesso da leiloeira”*.

Na opinião dos entrevistados, considerando o mercado primário, sobressai desde logo o papel das galerias de arte contemporânea. Um dos seus principais papéis é o de encontrar novos artistas e fornecer o mercado. São elas que estão na linha da frente do mercado, promovendo a carreira dos artistas, investindo em novas correntes artísticas e tentando dar visibilidade aos artistas nacionais no panorama internacional. Mas um projecto galerístico inserido no mercado da arte possui uma vertente comercial que não pode ser descurada. Por isso, e apesar de reconhecer a importância desempenhada pelas galerias no desenvolvimento do trabalho dos artistas para o panorama artístico, são poucas as galerias que possuem a capacidade financeira necessária para promover artistas em início de carreira. Um projecto com uma vertente forte de investimento em novos artistas tem de conseguir

fazer um esforço financeiro muito superior e mais arriscado – que pode até ser inglório – do que o necessário para trabalhar com artistas consagrados. Já uma galeria que represente artistas reconhecidos tem de disponibilizar um apoio ao artista, tanto a nível pessoal como financeiro, menor do que seria necessário em relação a um artista jovem, ainda sem uma presença sólida no mercado. De acordo com Mário Teixeira da Silva, director da galeria Módulo (Anexo 9.2.13), existem três tipos de galeria de arte: a galeria pioneira que assenta num projecto cultural e lança novos artistas; a galeria que trabalha na esteira da galeria pioneira, trabalhando com artistas já estabelecidos no mercado e tendo um trabalho mais fácil e lucrativo; e a galeria de arte que não passa de uma loja de quadros, que tem a sua lógica no mundo da arte, mas não possui qualquer tipo de projecto cultural.

O mercado secundário, onde se situa o trabalho das leiloeiras e dos antiquários é outra componente do mercado da arte. Destes, os antiquários, tendem a especializar-se num sector artístico em particular, e embora possam servir de intermediários, geralmente são proprietários das peças que comercializam. Na opinião de Miguel Cabral de Moncada, administrador da leiloeira Cabral Moncada Leilões (Anexo 9.3.1), o facto de os antiquários se movimentarem num círculo que conhecem bem leva a que, por vezes, eles próprios peritem as peças que adquirem, o que nem sempre é benéfico para o mercado, no geral. Por outro lado, os antiquários desempenham um papel importante na “descoberta” de património desconhecido ou esquecido do público. Não só voltam a colocar esse património no mercado, como, de acordo com o leiloeiro, são responsáveis por um trabalho de conservação e restauro que muitas vezes passa despercebido. Já as leiloeiras servem de intermediário entre o proprietário de um bem e o mercado. É um contacto entre as partes mais despersonalizado, e é um papel que leva a que trabalhem com uma enorme variedade de peças e isso, por sua vez, exige que recorram frequentemente à consulta de especialistas e peritos. Na opinião de Cabral de Moncada (Anexo 9.3.1) *“a primeira coisa que o leiloeiro tem de fazer é abrir a sua cabeça e perceber que vai ter de começar a colocar em leilão coisas que não conhece e vai ter de recorrer aos peritos”*.

A forte concorrência existente no mercado da arte moderna e contemporânea nacional é patente nas críticas recíprocas entre os diversos intervenientes no mercado, que tendem a discordar dos modelos de negócio dos agentes

concorrentes. Em relação às galerias de arte contemporânea, a tendência é a de trabalhar sozinhas ou em nichos, sendo reduzidas, ou até inexistentes, as colaborações entre elas – que em alguns casos se resumem à filiação à Associação Portuguesa de Galerias de Arte (APGA). A criação de sinergias na área é vista como algo difícil de concretizar, não estando nos objectivos de grande parte dos entrevistados ligados às galerias a realização de parcerias no futuro. Questionados sobre o exemplo da “rua das galerias”, situada na rua Miguel Bombarda, no Porto, e embora concordando no interesse do conceito, alguns duvidam do sucesso desse empreendimento.

A maior parte dos galeristas entrevistados alerta para a existência de um grau elevado de desconfiança entre os galeristas nacionais. De acordo com Alda Galsterer, directora da galeria Belo-Galsterer (Anexo 9.2.3), o cruzamento de projectos, de diferentes pessoas e instituições têm o potencial de criar maior impacto do que um projecto individual. Mas como o meio artístico nacional é pequeno, e todos os seus intervenientes se conhecem, existe o receio de se perderem coleccionadores ou artistas para outras galerias. Existe uma tendência entre algumas galerias nacionais, refere Rui Brito, director da Galeria 111 (Anexo 9.2.7), de formarem pequenos núcleos, mas não há um verdadeiro espírito de união entre todos, ao contrário do que sucede, por exemplo, em Espanha, onde, apesar das divergências, as galerias se unem em relação ao exterior. Em Portugal, refere José Mário Brandão, director da galeria Graça Brandão (Anexo 9.2.9), *“há uma falta de cultura de convivência, cada um olha demasiado para o seu umbigo”*.

Mas há excepções. Para Teresa Anacleto, directora-executiva da galeria Cristina Guerra (Anexo 9.2.5), a situação económica actual e a realidade do mercado nacional exigem uma relação de cooperação entre os diversos agentes do mercado, já que uma estratégia de competição é destrutiva. A galerista reconhece que a inauguração de exposições em diferentes espaços em simultâneo costuma trazer bons resultados, porque resulta na circulação do público entre os espaços – opinião partilhada por Alda Galsterer, que vê este tipo de iniciativas como uma boa forma de animar o público e gerar fluxo de pessoas entre espaços diferentes. Também a nível da estratégia de internacionalização é mais fácil partilhar os custos de participação em feiras ou exposições com outras galerias, embora isso dependa da relação entre elas e do programa e estratégia de cada uma. De acordo com

Teresa Anacleto, o encerramento de uma galeria de arte contemporânea nacional traz repercussões negativas para todas as outras: o aumento da descrença geral dos coleccionadores no mercado nacional; a perda de representação dos artistas associados à galeria em causa, implicando um esforço extra das outras galerias de arte contemporânea para os “absorver” – sob o risco de o artista deixar de produzir se isto não acontecer, devido à perda de meios e visibilidade no mercado; e a desvalorização das obras produzidas. Tudo isto contribui para que os coleccionadores tenham menor apetência para adquirir obras produzidas por artistas jovens, optando antes por valores mais seguros – e isso, por sua vez, tem um impacto negativo nas galerias que trabalhem com artistas jovens, afectando todo o mercado da arte contemporânea nacional. Assim, Teresa Anacleto defende que é imprescindível trabalhar em conjunto e cultivar as boas relações com outras galerias de arte contemporânea, incentivando a partilha de informações, estratégias e experiências que contribuam para a promoção de um mercado da arte que é comum a todas.

Em relação às leiloeiras, também há críticas por parte do ramo galerístico: há um certo aproveitamento do clima económico negativo; podem ser pouco cuidadosas quanto à proveniência das obras e valores atribuídos; e muitas vezes a sua actividade prejudica a das galerias. De acordo com Mário Teixeira da Silva (Anexo 9.2.13), houve uma mutação do gosto no público consumidor e as novas gerações actualmente procuram mais arte moderna e contemporânea e, em consequência, tanto as feiras de antiguidades como os leilões começaram a apresentar ao público cada vez mais obras desse tipo. As leiloeiras terão beneficiado da crise económica a nível das vendas mas, por desconhecimento ou estratégia, diz este galerista, muitas vezes colocam valores demasiado baixos para criar habitação no público na aquisição de arte nos leilões.

Igor Olho-Azul, director executivo da Veritas leilões (Anexo 9.3.3), assume que desde o início do projecto tentou manter uma postura de diálogo com os outros intervenientes de mercado, embora nem sempre isso fosse fácil. Na sua opinião, as boas relações entre os agentes permitem resultados que são melhores para todos. O principal problema é ser *“muito difícil mexer com o status quo das pessoas que já cá estão há imensos anos, que se habituaram a um modelo e têm muita dificuldade*

*em o alterar. Os inimigos já estão criados e torna-se difícil quebrar esse ciclo, embora eu tenha sempre esperança que isso aconteça”.*

A leiloeira é vista pelos galeristas como simples intermediária entre o proprietário/vendedor da peça e o seu potencial comprador, tendo como único objectivo a concretização da venda – com o melhor resultado possível – sem se preocupar com as repercussões que essa mesma venda possa ter sobre a galeria que representa o artista autor da peça em causa. Nesse sentido, é importante, refere Teresa Anacleto (Anexo 9.2.5), assegurar que não existam equívocos sobre os artistas representados pela galeria nos catálogos das leiloeiras, para garantir a credibilidade do mercado da arte geral, uma necessidade de todos os intervenientes. São poucas as galerias que assumem trabalhar no mercado secundário e menos ainda as que afirmam licitar a leilão quando aparece uma obra da autoria de um dos artistas que representam. As razões são a falta de capacidade financeira e o facto de geralmente discordarem com essa forma de “defender” os valores dos artistas, como é o caso de Miguel Nabinho, director da galeria Miguel Nabinho (Anexo 9.2.12), que considera a ideia de defesa e manipulação de preços como uma forma de deturpar o mercado, que só existe a níveis muito altos de negócio. De acordo com este galerista, é preferível deixar o mercado fluir e ir ajustando os valores apresentados na galeria à realidade do mercado da arte.

Em resposta às diversas críticas das galerias sobre o trabalho das leiloeiras no mercado da arte nacional, o director executivo da Veritas Leilões (Anexo 9.3.3) concorda que algumas tendem a acontecer e que *“apesar de achar que a Veritas faz um trabalho diferente, nós faremos também de certeza um trabalho que para alguns galeristas não é agradável. De certeza absoluta que fazemos coisas que eles não gostam mas, no geral, acho que o tipo de filosofia e de política que seguimos aqui para os nossos leilões não são as mesmas das outras leiloeiras. Também não se pode dizer que as leiloeiras são culpadas de tudo. As galerias estavam habituadas a estar numa posição extremamente isolada, onde tinham os coleccionadores com capacidade financeira para lhes comprar obras de arte e instituições que lhes compravam tudo – e que hoje em dia não compram nada. Estiveram sempre numa posição extremamente privilegiada em que podiam dizer que um artista emergente ia ser um valor muito promissor futuramente e uma grande aposta, mas com pouca objectividade. Vendiam promessas que não conseguiram cumprir. Em Portugal*

existe muito o estigma de que, se os artistas são baratos, então é porque não são bons e nunca vão valer nada. Por isso todas as galerias praticavam preços que muitas vezes não eram justificados. Percebo que isso tenha acontecido num mercado em que as coisas estavam a funcionar bem e toda a gente estava a comprar. Mas o que as galerias não podem assumir é que cada vez que uma obra de arte está tabulada a um preço numa galeria é esse o valor real da obra de arte. Têm de respeitar que existem outros agentes de mercado, nomeadamente as leiloeiras, que necessitam também de definir valores para as peças. Num cenário em que não estamos a vender para nós, mas a avaliar, para uma seguradora ou para efeitos contabilísticos, por exemplo, e na verdade somos nós os profissionais nessa área para avaliar obras de arte, se utilizarmos critérios que façam sentido, a fórmula que usamos para avaliar uma obra de arte tem de contemplar o valor que é praticado na galeria ou uma média, se o artista estiver representado em várias galerias. Mas é preciso considerar que o valor na etiqueta de uma peça não significa que é o valor de uma obra. Por exemplo, tem de se descontar o valor do imposto, que é enorme, e supor-se que exista no valor uma comissão da galeria – que por sua vez já pressupõe que esse será o valor que a peça terá de valorização num prazo no mínimo de dois a cinco anos, no geral. Portanto, o valor com que se adquire uma peça é muito superior ao “real”. Depois, as galerias tendem a projectar erradamente esse valor como sendo o valor da peça e alguém tem de os chamar à realidade para que percebam que isso não faz sentido. É claro que uma galeria é livre de definir o valor de um artista conforme a sua opinião sem que nós tenhamos informação nenhuma que suporte esse valor, mas por vezes há uma grande componente de marketing, que leva a valores difíceis de justificar”. Já na opinião de Sara Andrade, colaboradora na leiloeira Palácio do Correio Velho (Anexo 9.3.2), não é possível comparar os dois mercados: “uma coisa é o mercado primário, que neste caso é o das galerias, em que o seu primeiro objectivo é a promoção dos artistas e dar a possibilidade aos clientes de estes poderem comprar as melhores obras dos artistas disponíveis em cada exposição ou mostra, como se de uma exclusividade se tratasse. Outra coisa é o mercado secundário, que neste caso são as leiloeiras, que normalmente coloca em venda obras que foram vendidas a particulares pelo mercado primário e que agora procuram vender. Nestas vendas normalmente é o cliente que faz o preço pois as obras são levadas à praça com valores baseados em

*precedentes de venda em praça pública e é criada a possibilidade de os interessados disputarem uma peça”.*

O amadorismo no mercado da arte contemporânea ao nível nacional é outro dos aspectos que o prejudicam, e este é também detectado por vários dos agentes entrevistados. Na opinião de Mário Teixeira da Silva (Anexo 9.2.13), se uma pessoa opta por uma profissão, deve ter formação na área e estar segura do que vai fazer, mas esse nem sempre é o caso em Portugal. A actividade de galerista é extremamente exigente e obriga a uma constante aprendizagem que tem reflexão directa nos projectos de cada um. *“Lembro-me de um artigo de Cerveira Pinto, há muitos anos, no Independente, com uma análise muito sarcástica ou irónica do mundo das galerias em Lisboa e referia que as galerias funcionavam apenas pelo ouvido. Eu acho que não pode ser assim. A mesma coisa acontecia nas colecções institucionais quando começaram a surgir. Há muito amadorismo e não pode ser. Muitas vezes, isso revela os equívocos em que entram muitas galerias ao final de um tempo e a dificuldade de vingar nos seus projectos”,* refere o galerista. O leiloeiro Igor Olho-Azul tem opinião semelhante. *“Num mercado que, embora tenha galerias e artistas muito bons, ainda está muito pouco profissionalizado e usa muito pouco de estratégia, eu acho que, sobretudo num período de crise, deveria ter-se criado uma relação maior entre todas as galerias e todos os agentes, no sentido de tentar suportar um pouco aquilo que estava a entrar em queda: os artistas portugueses e os preços. Devia ter existido um trabalho conjunto, no sentido de tentar criar alguma resistência. Enquanto leiloeira, não fomos muito felizes nesse papel, porque todas as tentativas que tivemos de fazer, não as conseguíamos fazer sozinhos. O facto de não existir essa relação muito bem montada entre as leiloeiras, nem entre leiloeiras e galerias, fez com que as coisas caíssem mais. Sobretudo em relação aos artistas portugueses, por um lado havia uma correcção a fazer nos preços e, por outro, as coisas caíram mais do que podiam ter caído, porque se entrou numa lógica de vender, quanto mais melhor”,* diz. Para este leiloeiro, o é necessária uma alteração do modelo do mercado, *“porque nós passámos de uma década em que havia dinheiro e ninguém questionava os preços das coisas, para um momento onde a transparência da informação é inevitável. As pessoas hoje em dia têm muito mais informação disponível para decidir; conseguem ter termos de comparação que não existiam e compreender se é verdade aquilo que o antiquário*

*ou o galerista diz que vale uma peça. Isto levou a que algumas pessoas comesçassem a perceber que fizeram maus investimentos – não necessariamente porque foram enganados, mas porque era a informação de que dispunham na altura, aquilo em que se acreditava no momento. E o facto de estarmos num modelo muito pouco profissionalizado faz com que seja difícil educar o público e passar informação, enquanto que no mercado internacional julgo que existe determinado tipo de ferramentas e de suporte em que os investidores se podem agarrar, que não criam tantas inseguranças como no caso do mercado português”.*



### 2.1.2. A actualidade do mercado da arte moderna e contemporânea

Para a maioria dos entrevistados, é claro o nível de volatilidade no mercado da arte contemporânea. Durante o período de crescimento da economia, existia um maior número de pessoas com disponibilidade financeira e mental para adquirir arte e a conjuntura favorecia o aumento de preços, o que acabou por arrastar alguns agentes do mercado para o aumento excessivo dos valores das obras dos artistas que representavam. A inflação dos valores transaccionados no mercado da arte contemporânea era um sinal que anunciava o inevitável fim da bolha especulativa e Portugal não foi uma excepção. Actualmente, esses valores desceram, o que vários dos entrevistados vêem como uma correcção, um ajustar do mercado para preços mais realistas. Essa descida de preços levou a que muitos dos artistas cujas obras tinham alcançado valores demasiado altos, passassem a encontrar maior dificuldade em vender as suas obras, já que a descida de valor de uma peça de arte – e consequentemente do artista que a produziu – é geralmente mal aceite pelo mercado. De acordo com Alda Galsterer (Anexo 9.2.3), a única forma de combater esta situação é através de um trabalho sólido e estável da parte de artistas plásticos que levam a sério o seu trabalho e a sua carreira profissional. *“Escolhemos artistas que têm mantido a sua presença no mercado, sem se terem submetido aos processos inflacionários do mercado que observámos em muitos artistas nos últimos anos. Assim, oferecemos esta selecção aos coleccionadores, sabendo que esta é constituída por valores em crescimento e apostas seguras”*, explica a galerista.

Para Miguel Cabral de Moncada (Anexo 9.3.1), a descida generalizada nos preços da arte traduziu-se na valorização das peças verdadeiramente importantes e na desvalorização acentuada das peças consideradas comuns, tal como tinha sucedido anteriormente a nível internacional. Isso é consequência de três factores: a especulação que existia no mercado da arte, uma sentida alteração no gosto do público que procura menos arte antiga e, por fim, a crise económica, que não foi o factor decisivo, mas acentuou os outros dois. Para o leiloeiro, a geração que adquire obras de arte no séc. XXI está, no geral, mais receptiva à arte moderna e contemporânea e demonstra um interesse reduzido pela arte antiga. Apesar disso, os artistas nacionais continuam a encontrar algumas dificuldades no mercado da arte contemporânea decorrentes de vários factores: a posição geográfica do país,

que o coloca na periferia do mercado da arte global, e o pequeno número de coleccionadores de arte contemporânea que existem em Portugal. Já Alda Galsterer (Anexo 9.2.3) considera que o mercado em Portugal se tornou um pouco estático nos últimos anos e só recentemente começou a mostrar nova dinâmica. A galerista dá o exemplo da lacuna de espaços de exposições geridos exclusivamente por artistas, com uma vertente menos comercial, comuns no centro-norte da Europa e que só actualmente começaram a surgir com maior frequência em Portugal.

Há um sentimento geral que foi manifestado pelos entrevistados de que a cultura artística nacional é ainda demasiado conservadora e limitada em relação à arte contemporânea, quando comparado com outros mercados. Alda Galsterer considera que parte desse problema tem a ver com aparecimento tardio das primeiras galerias de arte nacionais, face ao que aconteceu noutros mercados mais desenvolvidos, onde as galerias de arte já estavam estabelecidas desde o final do séc. XIX. Tendo um percurso histórico mais longo e desenvolvido, significa que nesses países existe um hábito de contacto com arte e uma formação artística que ainda se está a desenvolver em Portugal.

Todas essas dificuldades, acentuadas pela descida de valores e pela retracção dos poucos compradores regulares de arte contemporânea em Portugal devido à crise económica acentuou a importância – e a necessidade – em conseguir afirmar a produção de artistas nacionais no mercado internacional, objectivo para o qual as galerias trabalham. Mas há dificuldades associadas ao grande esforço económico necessário para promover um artista a nível internacional de forma coerente e regular, mesmo no caso dos artistas plásticos com um percurso artístico sólido em Portugal, que tornam esse objectivo difícil de atingir.

### 2.1.3. A relação entre o mercado da arte nacional e internacional

A resposta do mercado internacional à queda de valores foi mais rápida do que a nacional. A robustez e a agilidade desse mercado permitiu iniciar rapidamente um processo de recuperação que se focou na aposta em mercados emergentes. Essa estratégia global foi notada pela maioria dos entrevistados que referem a América do Sul, a Ásia e a Rússia como os mercados emergentes mais interessantes para investimento internacional. Se os centros do mercado da arte se mantêm nos Estados Unidos e na Europa do norte, estes mercados emergentes, com novas grandes fortunas a revelarem-se ao mundo, apresentam um enorme potencial de investimento em arte e foram eles que, em parte, permitiram “conter” a queda de valores no mercado da arte internacional, sobretudo graças ao papel da China. Mas, apesar das diferenças de dimensão e de robustez, o mercado da arte nacional não é independente do internacional já que a economia é global. Por exemplo, Miguel Cabral de Moncada (Anexo 9.3.1) refere que a leiloeira que administra tem um investimento significativo em publicidade fora de Portugal e, tal como tem sucedido entre o mercado internacional e os países com economias emergentes, é graças ao público estrangeiro comprador de arte que conseguem manter os bons resultados da leiloeira. Mas esse interesse por parte do público estrangeiro está sobretudo associado à arte antiga, aquela que é publicitada a nível internacional pela leiloeira. E, para o leiloeiro, é esse um dos principais problemas da arte moderna e contemporânea produzida por artistas nacionais: tirando raras excepções só desperta o interesse de compradores de arte portugueses – e mesmo esse mercado corre o risco de se esgotar, à medida que os principais coleccionadores de arte nacionais forem completando as suas colecções. A opinião é partilhada por Igor Olho-Azul, director-executivo da Veritas Leilões (Anexo 9.3.3): *“uma das coisas que este mercado em crise demonstrou é que a tradição de se investir só em artistas portugueses é demasiado arriscada porque, nestes momentos em que as pessoas precisam de se capitalizar e vender, não podem ter só artistas locais, já que se o mercado está em crise ninguém compra. Precisam de coisas que tenham cotação internacional e que se possam vender noutros mercados que estejam a funcionar bem. Acho que as colecções vão ser reformuladas nesse sentido: o peso dos artistas internacionais vai ser cada vez maior e isso faz cada vez mais sentido”*. O

leiloeiro reafirma a aposta internacional da sua empresa: *“faz parte do nosso posicionamento inicial, que passava por ter os nossos leilões o mais internacionais possível, no sentido de termos peças que interessassem a clientes internacionais. Isso não passa por oferecermos artistas portugueses, tirando aqueles que efectivamente têm nome lá fora, e sim por termos artistas internacionais. Mas foi necessário muito trabalho para convencer as pessoas que parte das colecções que estavam cá, e que os coleccionadores acreditavam que só podiam ser vendidas pela Sotheby’s ou pela Christie’s e nos mercados em Londres, podiam ser vendidas através de nós. Isso obriga-nos a fazer um trabalho muito grande de promoção e de comunicação lá fora. E sim, nós queremos cada vez mais vender artistas internacionais e peças que sejam boas para vender a nível internacional”*.

Além da necessidade de uma economia forte como base de apoio para as estruturas do mercado da arte nacional, que forneça as ferramentas necessárias para a internacionalização dos artistas nacionais – o que não sucede em Portugal, salvo raras excepções –, existe ainda outro ponto a considerar: o coleccionador de arte contemporânea gosta de sentir que tem proximidade com o artista que colecciona e também em relação a isso não contribui a localização geográfica periférica de Portugal. Como exemplifica Teresa Anacleto, directora executiva da galeria Cristina Guerra (Anexo 9.2.5), se uma firma deslocar as instalações para outro país que apresente melhores condições financeiras, os gestores e os directores dessa firma, que até aí podiam frequentar a galeria e adquirir arte de forma regular, provavelmente seguirão a mudança geográfica da empresa e deixarão de ser clientes da galeria.

## **2.2. O projecto**

### **2.2.1. A adaptação à realidade nacional**

A necessidade de garantir a sobrevivência dos projectos implica uma constante e ininterrupta adaptação à realidade nacional, embora na maioria dos casos, isso não implique a obrigatoriedade de repensar nos objectivos e a missão que estiveram na base da criação do projecto – quer se trate de uma galeria, leiloeira ou outro projecto ligado à divulgação da arte contemporânea. Para Pedro Reigadas, director da galeria Arte Periférica (Anexo 9.2.2), é necessário gerir um projecto com equilíbrio, seja em períodos de *boom* do mercado ou em períodos de retracção. O administrador de um projecto não se deve deixar deslumbrar pelos momentos de alta do mercado nem desesperar nos piores momentos, porque ambos são ciclos de mercado. Por outro lado, seguir os bons exemplos praticados quer ao nível nacional quer ao nível internacional pode ser produtivo e trazer bons resultados ao projecto. É o que tentou fazer Miguel Cabral de Moncada (Anexo 9.3.1) quando criou a sua leiloeira em Portugal, tentando pôr em prática tudo o que viu de bom nas leiloeiras que frequentou pelo mundo e evitando o que compreendeu ser contraproducente para o mercado nacional.

### 2.2.2. Os critérios de selecção da oferta

A selecção dos artistas representados pelas galerias de arte contemporânea depende muito do gosto pessoal do seu director ou proprietário, do seu histórico e do critério estético. Já a um nível mais comercial, é necessário acreditar no potencial do artista em ter sucesso, considerar a sua posição em relação ao mercado – ou seja, se se trata de um jovem artista ou se já está consagrado – e a capacidade financeira da própria galeria para o representar. O nível de equilíbrio entre o lado cultural e comercial da galeria depende de cada projecto. A produção de um artista deve ainda fazer sentido em relação à continuidade do programa da galeria e, como um projecto galerístico é muito personalizado, o seu sucesso depende muito da relação de confiança que se estabelece entre o galerista e o artista. É necessário que ambos tenham objectivos em comum. Miguel Justino Alves, director da galeria Bloco103 (Anexo 9.2.4) afirma que não selecciona obras para o seu espaço, mas sim artistas. Para o galerista é necessário compreender o histórico – se existir – e os objectivos dos artistas e é importante que estes participem também na dinâmica do projecto galerístico. Deve existir uma adaptação das duas partes para trabalharem com um objectivo comum. *“Para mim, um quadro bonito, interessante, estético, filosófico, conceptual, os nomes todos que se queiram colocar atrás, não representa mais que uma ilha. A minha forma de trabalhar é de proximidade com os autores. Procuro perceber de onde é que eles vêm – se vierem de algum lado, porque se forem muito jovens não vêm de lado nenhum –, o quê que se propõem a fazer e para onde se querem dirigir. Isto não quer dizer que tenham as respostas todas sobre o que vão querer fazer, mas têm respostas sobre a forma como olham para a arte e como pretendem desenvolver o seu espaço. [...] O galerista tem de se adaptar a cada autor e à sua disponibilidade para partilhar as suas ideias e desenvolver em conjunto os projectos”,* explica o galerista.

Já a Mário Teixeira da Silva, director da galeria Módulo (Anexo 9.2.13) interessa-lhe apresentar ao público artistas que coloquem questões e apresentem resistências ao olhar do espectador nas suas obras: *“muitas vezes perguntam-me porque escolho o artista A e não o artista B. Interessa-me um artista que de alguma forma represente para mim uma resistência, uma estranheza. Não é o excêntrico, mas uma obra que põe questões. Quando uma obra se entrega de mãos abertas,*

*pura e simplesmente verifico que não me interessa. Interessa-me mostrar artistas que revelam qualidade no seu trabalho, uma pesquisa dentro da linguagem e que me põe questões e oferece uma resistência ao olhar. Essa é uma das formas mais simples de justificar porque escolho um e não o outro.”* São artistas com um dado nível de qualidade nos seus trabalhos que interessam ao galerista, embora procure também manter dinâmica nas exposições da galeria, mostrando o trabalho de novos artistas ao público, além dos que já fazem parte do *stable* da galeria. Mas a escolha de apostar ou não em novos nomes varia de projecto para projecto e da capacidade financeira da galeria.

Em relação às leiloeiras, os critérios de selecção das peças são diferentes. De acordo com Miguel Cabral de Moncada (Anexo 9.3.1), o primeiro critério de selecção deve ser a autenticidade, mas também é considerado o valor da peça. Tendo em conta os custos, uma peça de pouco valor acaba por representar um prejuízo se for colocada a leilão, pelo que só se justifica se a obra for realmente importante na sua área ou se servir como uma forma de atrair novos públicos à leiloeira. Existem ainda critérios de exclusão de peças seguidos na leiloeira de Cabral de Moncada, como é o caso das produções em série, tais como as serigrafias – exceptuando as de artistas “irrecusáveis” – ou das peças produzidas há menos de cinco anos, para não prejudicar directamente o sector de mercado das galerias de arte contemporânea. *“O nosso princípio era não colocar objectos contemporâneos a leilão que tivessem sido produzidos há menos de 10 anos, porque, por exemplo, se um galerista investe num determinado artista e expõe todos os anos obras dele, essas obras não seriam logo todas vendidas, não esgotariam. Ora, durante os primeiros anos seria extremamente complicado, desagradável e contraproducente para o mercado da arte que uma obra que apareceu numa galeria à venda com preço marcado de €1.000 pudesse aparecer num leilão por €500. Por isso, esse é um cuidado que sempre tivemos desde o início e que mantemos, embora por razões organizativas e práticas tenhamos reduzimos o intervalo de 10 para cinco anos, tirando raras excepções, que são essencialmente quando o próprio artista coloca a peça em leilão e aí eu não posso dizer que não”,* refere o leiloeiro.

Há ainda outro critério de selecção das peças a levar a leilão que destaca Igor Olho-Vivo, director executivo da Veritas Leilões (Anexo 9.3.3): a importância de cultivar um perfil específico para a empresa. *“Em relação à arte moderna e*

*contemporânea e como já conhecemos o perfil e o alinhamento que queremos dar aos nossos leilões, as peças têm de se adequar ao tipo de cliente que queremos cultivar. Têm de ser peças de artistas suportados por galerias, com um percurso relativamente consistente e, por fim, consideramos também a qualidade e o tipo da própria peça. Aparecem-nos peças de artistas muito conhecidos, mas que achamos que são mais fracas ou que não se adequam nem acrescentam qualquer valor aos nossos leilões, e nós preferimos ter menos peças e maior qualidade no conjunto a leilão”, explica.*



### 2.2.3. A nacionalidade e faixa etária dos clientes/visitantes

De acordo com a grande maioria dos entrevistados, os compradores de arte moderna e contemporânea em Portugal são maioritariamente portugueses e, embora a sua faixa etária seja alargada, geralmente têm mais de 30 anos. Miguel Cabral de Moncada (Anexo 9.3.1) refere que, enquanto o público jovem prefere geralmente adquirir arte do seu tempo, já as preferências do público de idade mais avançada abrangem um espectro maior do mercado da arte, adquirindo tanto arte moderna e contemporânea como arte antiga: *“dos jovens de 30 e 35 anos acredito que 90% ou mais só quer comprar arte contemporânea, arte do seu tempo. E não quer sequer olhar para um catálogo que tenha antiguidades misturadas, e portanto eu tenho de lhe dar um catálogo “limpinho”, só com aquilo que ele quer e então ele vem. Uma pessoa mais velha já não, normalmente também são eles que têm uma fortuna mais sólida e portanto isso permite-lhes comprar durante muito mais tempo. [...] Portanto é tranquilo colocar aqui uma pintura de um artista dos anos noventa ou 2000 e ver discutir a compra entre um jovem de 30 e poucos anos e um senhor de 60 e muitos, jovem esse que depois não aparece no leilão de arte antiga. Aí posso-lhe dizer que são faixas etárias claramente acima dos 40 ou 50 anos. Posso dizer-lhe que a faixa etária dos compradores de arte moderna e contemporânea vai dos 30 aos 83. É muito interessante”*. Para Igor Olho-Azul (Anexo 9.3.3), o público que adquire arte contemporânea está geralmente um pouco afastado dos outros tipos de peça a leilão, sendo que a sobreposição de interesses ocorre mais frequentemente entre a arte moderna e a área das antiguidades. Mas existem excepções: *“se falarmos de um grupo bom de coleccionadores, essa separação não existe. Nós temos clientes que compram antiguidades de grande qualidade e que procuram igualmente boa arte contemporânea. Mas é um grupo específico de compradores. São coleccionadores muito mais informados e com grande capacidade financeira”*.

Mas nem sempre o público que visita as galerias de arte contemporânea (o mercado primário) se cruza com o público que frequenta o mercado leiloeiro (integrado no mercado secundário). Na opinião de Miguel Nabinho, director da galeria Miguel Nabinho (Anexo 9.2.12), a nível internacional, o público que frequenta as galerias de arte contemporânea tende a estar mais informado e compra arte porque, além de factores como o gosto, espera também uma valorização do artista.

Por outro lado, o público que frequenta o mercado leiloeiro, geralmente pretende completar uma coleção ou adquirir obras de autores consagrados, por uma questão de estatuto social: *"o mercado de leilões cruza-se com o mercado de galerias, mas só numa parte. O tipo de colecionador que compra coisas em leilão ou em galeria, ou seja, no mercado primário e no mercado secundário, é relativamente diferente. Por exemplo, a pessoa que compra um Jasper Johns por quatro milhões de euros a leilão na Christie's ou na Sotheby's em Londres, normalmente não é a mesma pessoa que vai à White Cube, à Corvi-Mora ou à Greengrassi, galerias de primeira qualidade em Londres, comprar obras de artistas que estão a expor na altura e que se calhar têm preços entre os 10 e os 100 mil euros. E nisso as galerias perderam imenso, porque o russo que compra, quer mesmo comprar o Jasper Johns por quatro milhões de euros ou o Andy Warhol por 10 milhões, seja lá o que for, por motivos diferentes da pessoa que vai à galeria, ao mercado primário", explica.*

## 2.3. A economia no mercado da arte

### 2.3.1. O ponto alto do mercado e primeiros sinais de crise

O impacto da crise económica não foi sentido por todos os agentes entrevistados na mesma altura ou na mesma intensidade. Para a maioria das galerias e leiloeiras, o mercado esteve em subida, sendo possível a obtenção de bons resultados até meados de 2005. A percepção geral sobre os resultados obtidos no ano de 2008 é que esse foi o ano em que se inverteu a lógica de mercado que se mantinha até aí – quer ao nível de volume de vendas, quer ao nível de receitas obtidas através da publicidade nos meios de comunicação associados à divulgação de arte contemporânea, como as revistas *Artes & Leilões* e *L+Arte*. A partir desse momento, e já depois de serem conhecidas as notícias dos escândalos financeiros nos Estados Unidos, o mercado da arte nacional começou a sentir repercussões. *“Em 2008, senti o que os espanhóis chamam “o fim da fiesta”. Percebi perfeitamente que a coisa parava. O boom foi antes, enquanto a coisa ainda estava a crescer. A melhor altura foi talvez a segunda parte dos anos noventa, e o nosso período áureo foi de 95 a 2005. A partir de 2005 já se sentia perfeitamente que as coisas já não estavam a “rodar” da mesma forma. Depois, foi naquele momento do BPN e do BPP que deu o “estoiro”, porque essas duas instituições também compravam muitas obras de arte. A partir daí, tem sido sempre a decair, a diminuir. Fazem-se menores investimentos”,* refere Pedro Reigadas, director da Galeria Arte Periférica (Anexo 9.2.2).

Para João Esteves de Oliveira, director da galeria João Esteves de Oliveira (Anexo 9.2.10) e Manuela Vespeira, representante da galeria Valbom (Anexo 9.2.18) esta mudança culminou naquele que terá sido o momento em que verdadeiramente se sentiram os efeitos da crise: o ano de 2010. *“Lembro-me de que em 2000, por exemplo, antes de abrir a primeira exposição do João Vieira, já estava tudo reservado, assim como noutras exposições que se seguiram. Acho que há três anos é que isto começou a abrandar. Pelo menos, nós aqui sentimos isso, porque realmente temos um enorme leque de clientes e conseguimos perceber isso. A galeria também é nova, mas julgo que de 2000 a 2005 ou 2006 o mercado subiu;*

*depois manteve-se estável até 2008 ou mais, até 2010. Foi nessa altura que sentimos uma paragem e descida”,* indica Manuela Vespeira.

Contudo, há quem aponte as origens da crise ao início do século XXI, concretamente 2001. É o caso de Miguel Cabral de Moncada (Anexo 9.3.1), que exemplifica o que aconteceu em relação à sua leiloeira: até ao ano de 2001, na maioria dos leilões, o valor total de vendas a leilão correspondia à soma de todas as bases de licitação e cerca de 15% dos lotes eram retirados sem comprador. Até esse ano isso sucedia mas actualmente (2015) o total de vendas é cerca de 75% – 80% da soma de todas as bases de licitação e os retirados estão na ordem dos 40%.

### **2.3.2. A evolução do número de clientes e a diferença no poder de compra**

Os primeiros sinais da crise económica sentidos pelas galerias de arte contemporânea foram a diminuição no número de clientes e no volume total de vendas. Em alguns casos, o número de visitantes chegou a aumentar, mas isso não contrariou a redução no número de compradores de arte contemporânea. Manuela Vespeira, representante da galeria Valbom (Anexo 9.2.18) refere que se alguns dos clientes da galeria com menos possibilidades financeiras de adquirir arte ainda o iam conseguindo fazer através das condições especiais oferecidas pelo estabelecimento, deixaram de o conseguir fazer. Enquanto antes alguns dos seus clientes adquiriam obras de arte através de pagamento faseado e quando estavam a concluir o pagamento de uma peça já estavam interessados em outra, de um momento para o outro, esses clientes concluíram os pagamentos que faltavam e deixaram de adquirir obras novas. Os compradores mais jovens, por vezes casais, que começavam a sua colecção de arte também deixaram de adquirir arte – levando à diminuição do ritmo de renovação de clientes – e alguns dos clientes mais regulares deixaram mesmo de visitar as galerias para não se sentirem tentados ou por sentirem uma certa “vergonha” em já não dispor de capacidade financeira que lhes permitisse adquirir arte.

Se há alguns anos, certas exposições estavam totalmente vendidas ainda antes da inauguração, actualmente o mesmo já não sucede. A maioria dos entrevistados atribui esta alteração à necessidade de os clientes racionalizarem a compra de arte: têm de pensar bem no assunto e ponderar as consequências antes de se decidirem. Além da questão financeira estar mais presente na decisão da compra, também a pressão de comprar desapareceu já que, enquanto que, anteriormente, um possível comprador sabia que se não comprasse determinada peça, era possível que ela fosse adquirida por outra pessoa, actualmente, o mais provável é a peça não ser vendida, permitindo ao possível interessado mais tempo para tomar a decisão.

Com a chegada da crise, a arte passou a ser considerada cada vez mais como um luxo e não um bem de primeira necessidade, pelo que a aquisição de arte é um dos primeiros cortes a realizar no orçamento, seja no caso de um cliente particular ou no de um cliente institucional. São muitos os clientes mais próximos que

confessam aos galeristas, que assumem também às vezes um papel de confidente, as dificuldades que estão a passar, a diminuição no seu poder de compra e as preocupações com o futuro – o seu e o das suas famílias. *“De repente ouve-se muito esta conversa da crise e de “o Vítor Gaspar [na altura Ministro das Finanças] já me cortou não sei quanto”. E o poder de compra claramente baixou, de uma maneira geral. As pessoas pensam muito “será que eu preciso?”. As pessoas estão a fazer esse acerto”, ilustra Rui Brito, director da Galeria 111 (Anexo 9.2.7). Por outro lado, alguns galeristas começaram a verificar o surgimento de uma certa falta de ética e tentativa de aproveitamento por parte de potenciais clientes que, tendo conhecimento da quebra nas vendas, tentam obter descontos mais significativos e até exagerados ou adquirir as obras directamente aos artistas, ultrapassando o intermediário. José Mário Brandão, director da galeria Graça Brandão (Anexo 9.2.9) assistiu a este tipo de casos. “Neste momento, as pessoas não têm dinheiro para comprar “futilidades”, que é o que a arte é para a maior parte das pessoas. Também acontece eu ter um trabalho que custa 20, e essas pessoas dizerem com o maior desprazo: “eu dou-lhe 5 e é muita sorte o artista vender um trabalho”. As pessoas perderam uma certa ética”, exemplifica o galerista.*

A diminuição do público que visita as exposições no seguimento da crise surpreendeu alguns galeristas, como Mário Teixeira da Silva, director da galeria Módulo (Anexo 9.2.13), já que a mera visita para apreciação das obras expostas não acarreta custos associados. De acordo com o galerista, a resposta não se resume aos clientes não se quererem sentir tentados a adquirir arte ou possuírem algum sentimento de vergonha devido à incapacidade financeira em adquirir arte; mas sim ao facto de haver pouca necessidade real em contactar com arte por grande parte do público nacional. Na opinião do galerista a crise também serviu para acabar – pelo menos por enquanto – com a moda de ir às galerias ver exposições por razões que não fossem o usufruto da arte como, por exemplo, de estatuto social. *“Ver exposições não custa dinheiro, portanto porquê haver uma redução de público? Não entendo, são duas coisas que não batem certo. Isso revela que a crise rompeu [...] com a moda de ir às galerias ver exposições. [...] Mas a verdadeira razão é percebermos que as pessoas não sentem necessidade em ver arte. O português gosta mais de outro tipo de acontecimentos ou então vai em fila indiana para aquelas exposições mediáticas”, comenta Teixeira da Silva.*

Já Igor Olho-Azul (Anexo 9.3.3), considera que o comportamento do público “é muitas vezes o reflexo do buzz que vamos recebendo das notícias e do meio. Em Portugal, passou-se um ano em que mesmo as pessoas com grande capacidade financeira mostravam enorme receio do futuro. O discurso era muito negativo, as pessoas sentavam-se aqui e antecipavam problemas no sistema bancário. Era uma sugestão que se criou e contaminou o mercado e os compradores, porque não sei se essas pessoas estavam efectivamente em crise, já que ninguém passa de comprar um quadro de €50.000 para dificuldades em pagar a casa. Estamos a falar de um público com certa disponibilidade financeira, que pode é não ter a motivação ou a confiança para fazer compras. [...] Acho que quanto melhores notícias formos ouvindo e sentirmos que as coisas estão a recuperar, mais isso se vai reflectir numa maior confiança das pessoas em comprar arte. [...] Apesar de tudo, as coisas estão muito melhor que há dois anos e as perspectivas são de recuperação”.

Miguel Cabral de Moncada (Anexo 9.3.1) também vê sinais de recuperação na actualidade dos leilões: o público interessado em arte moderna e contemporânea tem vindo a aumentar e tende a alargar os seus interesses, acabando por adquirir outro tipo de peças em leilão que à partida não estariam abrangidas no seu leque de interesses. “A arte contemporânea muito contribuiu para alargar o número de clientes. O cliente tradicional da arte contemporânea, que nós concebemos que está interessado na grande arte – a escultura e a pintura –, rapidamente percebeu que nos leilões havia objectos de artes decorativas fundamentais, interessantes, sobretudo ao nível do mobiliário e da luminária mas também das pratas, das jóias e de outros objectos de decoração. De repente, aquele que seria o coleccionador de arte está a comprar a mesa de pau santo dos anos sessenta, o candeeiro dos anos oitenta, um serviço de prata moderníssimo dos anos setenta. É muito interessante perceber isso e essa é a grande mais-valia dos nossos leilões de arte moderna e contemporânea”, refere este leiloeiro.

### **2.3.3. O comportamento dos artistas**

Os artistas estão agora mais conscientes dos custos de produção de uma exposição: não só da parte da criação da peça, mas também de outros custos associados como, por exemplo, a deslocação das obras e a montagem de uma exposição. Há uma maior lógica funcional no seu trabalho. Mas estar consciente da situação não impede que grande parte dos artistas vá deixando de conseguir viver apenas da sua produção artística. Alguns utilizam as novas tecnologias para gerir as suas carreiras, assumindo uma faceta cada vez mais empresarial e com estratégias muito bem definidas em relação ao seu percurso profissional. Outros emigram e muitos são obrigados a desenvolver outras carreiras e formas de subsistência. Para Alda Galsterer (Anexo 9.2.3), o facto de os artistas procurarem uma atividade profissional que ajude a sustentar a sua produção artística não é negativo, desde que seja na área das Belas-Artes, pois acaba por ser uma forma de o artista manter o contacto com outras realidades.

Contudo, as dificuldades económicas tendem a reduzir a quantidade de produção artística, devido aos custos que lhe são inerentes e, em consequência, regista-se um aumento da necessidade de apoio dado pela galeria aos seus artistas. Mas as próprias galerias também necessitam de reduzir custos, pelo que é relativamente fácil existir tensão entre as galerias e os artistas que representam. As avenças pagas pelas galerias aos seus artistas diminuíram ou acabaram e os contratos de exclusividade são muito difíceis de manter num período de crise, e todos estes factores contribuem para que haja desintermediação entre artistas e galerias. Além disso, como forma de reduzir custos, muitas galerias de arte passaram a privilegiar o trabalho com artistas já estabelecidos no mercado e isso, por sua vez, cria barreiras à entrada de novos nomes no mercado da arte contemporânea nacional.

Há ainda uma grande relutância por parte dos artistas em rever os preços das suas obras para não ferirem a susceptibilidade de quem adquiriu obras da sua autoria quando o mercado estava em alta, como refere João Esteves de Oliveira, director da galeria João Esteves de Oliveira (Anexo 9.2.10). Para quem faz da venda de arte o seu trabalho, como os galeristas e leiloeiros, a ideia preconcebida de que a arte nunca pode desvalorizar e sim manter ou aumentar de valor é incorrecta e



impossível. Tal como as pessoas aceitam e compreendem quando as suas aplicações financeiras dão prejuízo, devem perceber que o mesmo pode suceder em relação à arte.

#### **2.3.4. As estratégias para ultrapassar a crise**

Em alturas de crise, a estratégia comum é a redução de custos. O funcionamento de cada projecto teve de ser analisado pelos responsáveis, de forma a tentar diminuir gastos menos necessários. Para alguns, isto implicou reduzir a quantidade de exposições anuais da sua galeria ou formas alternativas de as montar: por exemplo, preferindo recorrer aos próprios funcionários em vez de utilizar mão-de-obra subcontratada, ou aumentando o número de exposições colectivas e reduzindo as exposições individuais, para diluir custos. A resposta à crise passou também por uma maior aposta na utilização das novas tecnologias e das redes sociais para publicitar eventos, o que permitiu reduzir custos de impressão, edição de convites ou catálogos em papel e posterior envio aos clientes. Em alguns casos, tornou-se necessário reduzir pessoal e renegociar contratos, como, por exemplo, nos valores de renda do próprio espaço da galeria. Mas esta redução de custos tem sempre de ser pensada e executada com cuidado de modo a que não implique uma diminuição drástica na qualidade global do projecto.

Esta redução de custos obrigou também a uma revisão da estratégia de futuro das galerias, por exemplo ao nível da internacionalização. Enquanto que várias galerias se viram obrigadas a adiar a procura da sua internacionalização, preferindo focar-se no mercado nacional, como é o caso das galerias Miguel Nabinho (Anexo 9.2.12) e São Mamede (Anexo 9.2.16), outras, como a galeria Cristina Guerra (Anexo 9.2.5), preferiram manter as apostas além-fronteiras, ainda que seleccionando de forma cuidadosa as feiras de arte contemporânea mais adequadas à estratégia dos seus próprios projectos.

Existem outras possibilidades que têm sido exploradas pelos galeristas como, por exemplo, o aproveitamento do espaço da galeria para a realização de outras actividades relacionadas com arte e cultura, tais como actividades educativas, cursos ou tertúlias literárias, entre outras – é o caso da galeria de Vera Appleton (Anexo 9.2.1) e da Diferença (Anexo 9.2.6), por exemplo. Também Alda Galsterer (Anexo 9.2.3) considera ter sido importante para a capacidade da sua galeria o desenvolvimento de parcerias com outros projectos e o estabelecimento de contactos na área da comunicação social que permitam dar mais visibilidade ao seu

projecto, de forma a conseguir cruzar públicos e criar maior dinamismo nas suas iniciativas.

O trabalho no mercado secundário por parte de algumas galerias tem sido um dos contributos para ultrapassar o período menos positivo sentido no mercado primário. Como refere Rui Brito, director da Galeria 111 (Anexo 9.2.7), actualmente muitos dos coleccionadores que possuem obras importantes têm um certo receio de as colocar em leilão, devido à elevada percentagem de retirados. Há o receio de que a peça possa não ser vendida e nesse caso fique “queimada” no mercado, ficando desvalorizada e, por consequência, perdendo o interesse de potenciais compradores. Por outro lado, alguns coleccionadores preferem não tornar pública a venda de uma das suas obras, para evitar a eventual especulação sobre as razões que motivaram a venda por parte das pessoas do seu grupo económico e social. Estes tipos de situação levam a que existam muitas pessoas interessadas em realizar transacções no mercado secundário, mas de forma privada, mimetizando assim a prática de *private sales* desenvolvida por várias leiloeiras internacionais. Para o director da Galeria 111, é este tipo de vendas que tem animado o mercado, aliado à existência de um acervo de qualidade na galeria que garanta a estabilidade do projecto, mesmo durante os períodos mais negativos do mercado.

No que diz respeito às casas leiloeiras, uma das estratégias adoptadas, segundo Miguel Cabral de Moncada (Anexo 9.3.1), é o aumento do número de lotes a leilão, de forma a reduzir o impacto dos retirados e manter um volume total de vendas semelhante ao de outros anos. Na opinião do leiloeiro, é necessário transmitir o máximo de confiança ao mercado através de um trabalho contínuo e sólido para ultrapassar os períodos complicados. *“A Cabral Moncada teve uma sorte, nós tivemos um excelente ano de 2006 e até aí estivemos sempre a crescer, mas de repente no ano de 2007 tivemos uma queda abrupta nos resultados. Não me pergunte porquê porque não sei, até agora não consegui compreender a razão. Portanto, quando cheguei ao fim de 2007 e percebi que não só não íamos ganhar dinheiro, como íamos perder €40.000, compreendi que era necessário adaptar a leiloeira ao que tinha acontecido. Desde logo, nem eu nem todo o pessoal da leiloeira recebemos bónus nesse ano e até aí todos sempre tinham recebido bónus. Reconfigurei então tudo para 2008: fiz um novo orçamento e reduzi os custos da empresa em 16%, reuni o pessoal, expliquei o que estava a acontecer e assegurei*

que não ia haver um único despedimento, cortei os ordenados dos administradores executivos – o Pedro Alvim e eu – em um terço (só repus o ordenado em Janeiro de 2014), não aumentei os salários nesse ano – embora prometendo que os reporia logo que possível. E o ano de 2008 começou com uma recuperação clara, não com valores ao nível de 2006, mas sem dúvida melhor que 2007. No entanto, quando já estávamos a começar a acreditar que íamos ter lucros nesse ano, de repente em Setembro cai o Madoff. [...] E com isto acabou o ano de 2008, depois de uma óptima recuperação na primeira fase do ano, com uma quebra de 40% na segunda fase do ano e a perder cerca de €130.000 nos dois anos. Voltou a não haver aumentos de salários, não houve distribuição dos lucros, porque também não houve lucros. [...] Portanto, nós tivemos quatro anos muito complicados, mas tive uma grande vantagem, que foi o facto de ter tido o ano mau de 2007. É que se não tivesse tido esse ano mau nós tínhamos entrado em 2008 ainda com os 16% de custos em excesso – que naquele orçamento significava concretamente algo como €250.000. O que teria acontecido à leiloeira nesse caso? Teria perdido €300.000 ou €400.000 e não sei se a empresa se aguentava com isso, porque aí era diferente... Tinha desde logo de ter ido à banca, ficava endividado e começava logo a ter problemas que não sei se conseguia resolver. É que o segredo desta empresa é não ter nenhuma dívida à banca, não tenho juros para pagar, não devo nada, por isso se correr mal aperto o cinto. Aliás, agora criei uma conta e sempre que há lucros coloco lá dinheiro e portanto tenho uma bolsa com cerca de €130.000 para o que der e vier e vou reforçando sempre que houver lucro anual. Não se esqueça que eu, o meu sócio e o pessoal todo não têm outro rendimento que não este e isso é uma grande responsabilidade. A empresa tem 20 famílias que dependem dela e assim durmo descansado. Essa política é muito importante, mas muitas vezes os empresários não a fazem porque depois têm gastos, têm vidas caríssimas, querem fazer viagens, querem é trocar de carros e eu tenho um carro com sete anos...”, explica o leiloeiro.

### 2.3.5. As facilidades de compra concedidas aos clientes

O factor mais importante antes de considerar oferecer alguma facilidade de compra ao cliente é o nível de confiança existente entre as partes. Dependendo da importância no mercado da arte do possível comprador, assim como da confiança que a galeria ou leiloeira tem nele, podem ser dados vários tipos de facilidades. Existe uma disponibilidade em relação ao potencial cliente que se traduz no fornecimento do máximo de informação possível sobre a peça em questão, mostrando-a as vezes que forem necessárias e, em alguns casos, até é permitido que o cliente veja a peça em casa – seja através de uma reprodução ou da peça original.

O pagamento faseado também é uma facilidade comum à maioria das galerias, tal como é comum que o vendedor – galeria ou leiloeira – se responsabilize pelo transporte e montagem da obra na casa do cliente. No caso das leiloeiras, as facilidades concedidas relativamente ao pagamento estão associadas ao aumento do prazo para o realizar (exemplo: até o final do mês), estando este sempre limitado pelo prazo que também a leiloeira, intermediária no processo de venda, tem disponível para proceder ao pagamento ao cliente que a contratou para vender a peça.

São poucas as galerias que admitem aceitar retomas, i.e., a devolução de uma peça adquirida anteriormente pelo cliente, e geralmente estas acontecem unicamente quando está em causa um *upgrade*, ou seja, só é considerada esta situação se a obra em questão for da autoria de um dos artistas representados pela galeria, e quando a nova obra a ser adquirida é da autoria do mesmo artista e tem um valor de venda superior à retomada.

Um hábito assumido pela grande maioria dos galeristas entrevistados é a aplicação de descontos sobre as obras. A percentagem de desconto, ou de “atenção” feita aos compradores de arte pode variar de acordo com a política de cada galeria, com a relação estabelecida entre esta e o comprador ou com a importância em realizar determinada venda em relação à estratégia da galeria. Pedro Reigadas (Anexo 9.2.2) refere a sua política para esta situação: *“Todo o desconto que fazemos recai sempre sobre a nossa margem, enquanto numa parte significativa das galerias o desconto também incide sobre o que o artista recebe. Se*

*uma coisa vale 100, mas vendeu por 50, a galeria ganha 25 e o artista 25; mas no nosso caso, nós não ganhamos nada e o artista ganha 50. Por isso a partir de um certo valor, não entramos nesse lema".* Também existem galeristas que optam por não realizar qualquer tipo de desconto, tal como é o caso de Mário Teixeira da Silva (Anexo 9.2.13). *"Sou conhecido por nunca fazer descontos, isso não. Acho que é um péssimo princípio estar a fazer 20% ou até 30%, de que tenho ouvido falar, na redução do preço. Como também nunca fiz aquilo de vender um artista por um certo valor e, como "brinde", à falta de desconto, oferecer a obra de um artista novo",* esclarece. A situação actual do mercado da arte nacional tem também levado a que alguns compradores de arte tentem obter descontos consideráveis tal como refere Francisco Pereira Coutinho, director da galeria São Mamede (Anexo 9.2.16): *"eu acho que as pessoas estão interessadas na peça, mas simplesmente sabem que as galerias têm menos vendas e portanto tentam tirar partido disso, exigindo descontos maiores. E eu diria que hoje em dia faço descontos que há três anos nunca faria. Por isso, o nosso nível de desconto aumentou um bocadinho. Também continuamos a dizer que não às vezes".*

## 2.4. Problemáticas

### 2.4.1. A introdução de falsos no mercado

A introdução de obras falsas no mercado é um problema que se coloca sobretudo no mercado secundário, mais do que no mercado primário. Uma vez que as galerias de arte trabalham directamente com os artistas, é menos comum estas terem problemas relacionados com obras falsas. As obras vendidas numa galeria de arte são sempre acompanhadas por um certificado de autenticidade, que é assinado pelo artista e pela galeria. Cabe ao comprador da obra manter esse certificado e, posteriormente, se decidir vender a obra, passá-lo ao novo proprietário da peça. Mas existe alguma despreocupação por parte dos compradores em relação aos certificados de autenticidade, especialmente no caso dos particulares, que às vezes não os solicitam – algo que não acontece com os representantes de instituições e de fundações, que sempre que adquirem uma peça de arte contemporânea solicitam o respectivo certificado de autenticidade.

Já no mercado secundário existem mais precauções a tomar para evitar eventuais problemas derivados da compra e venda de obras falsas. Tanto os antiquários como as leiloeiras têm a obrigação legal de enviar para a Polícia Judiciária uma relação pormenorizada de todos os bens que transaccionam. O problema dos falsos no mercado da arte é real e tem de ser combatido, de acordo com Miguel Cabral de Moncada (Anexo 9.3.1), que assume que a sua leiloeira não está imune. Para este leiloeiro é exactamente na área da arte moderna e contemporânea que surgem mais falsos e uma das formas de minimizar o problema é recorrendo aos especialistas para peritar as peças que são entregues à leiloeira e colaborar o melhor possível com a Polícia Judiciária. Se uma peça levantar dúvidas, nunca chegará a ir a leilão.

Há ainda outro nível de protecção contra os falsos: o crivo do próprio mercado. Como as peças são apresentadas de forma aberta ao público em geral, também este contribui para detectar peças mais duvidosas. *“Não estamos imunes, nada me garante que não apareça aqui alguém a dizer que num ano qualquer vendi uma peça que entretanto se detectou como falsa. Se isso acontecer, naturalmente acorro a resolver a situação mas reconheço que isso é difícil porque o crivo é muito grande.*

*Se alguém conceituado levanta dúvidas sobre uma peça, nós reunimos aqui, conversamos e estudamos a situação. Para mim é muito importante que a pessoa que levantou a dúvida fique convencida que a peça é boa porque só nesse caso é que eu a coloco a leilão”, refere Cabral Moncada. Sara Andrade (Anexo 9.3.2), partilha da preocupação: “nós estamos muito expostos a que nos enganem, porque nem o Palácio do Correio Velho nem ninguém tem um espectro total de todos os artistas do mundo. Já fomos enganados e já aconteceram vários episódios de diversas naturezas. Vamos aprendendo com o tempo e tentamos ao máximo minimizar essas ocorrências. [...] Nada é infalível e é terrível quando acontece algo desse tipo. Se tiver de acontecer alguma coisa desse tipo, é preferível que seja antes do leilão, para que não haja também um comprador lesado, já que a peça é logo retirada do leilão e entregue à Polícia Judiciária para que a situação seja esclarecida”, refere a colaboradora no Palácio do Correio Velho.*

No entanto, a detecção de potenciais obras falsas no mercado está associada a processos de investigação que podem ser demorados, causando transtornos a todos os intervenientes envolvidos – proprietário da peça, agente que realizaria a venda (antiquário, leiloeira ou galeria), potencial comprador e até o próprio artista, sobre cujas obras pode recair a desconfiança. *“Existem denúncias que só servem para prejudicar as obras e acho que a polícia devia ter algum cuidado com isso, já que aparentemente não existem repercussões para quem faz denúncias falsas. Aconteceram recentemente dois casos connosco. O primeiro com uma obra de Almada Negreiros que tinha comprador para €30.000 antes da crise e agora, quando voltou depois da investigação, não foi vendida. Foi uma perda real de valor para o cliente e foi um assunto que nos ultrapassou. Ficou esclarecido que a obra realmente era de Almada Negreiros, mas no fim ninguém pagou ao cliente a obra que antes estava vendida pelos €30.000, porque não há ninguém responsável pelo que aconteceu. O outro caso foi uma coincidência: no mesmo mês, apareceram quadros iguais de Manuel Bordalo Pinheiro à venda no Porto e cá, e houve alguém que teve a ideia de denunciar os dois. Nós tínhamos a certeza de que o nosso era bom mas saiu para a investigação e, quando voltou, o cliente perdeu dinheiro na venda porque já não teve o mesmo impacto no leilão. [...] Mas se nos acusam de negligência, só quem não está exposto ao mercado e não recebe dezenas de milhar de peças por ano é que não está sujeito a que lhe aconteça. Aliás, muitos dos casos*



*são de pessoas que compraram as peças em boa fé ou herdaram a situação. Por exemplo, nós no início do ano tivemos o caso de uma senhora que herdou a colecção do marido, com tudo registado de forma meticulosa, com registos de compra e valores. Apesar de tudo isso, detectamos 10 falsos muito graves de artistas conhecidos. E um desses tinha sido comprado numa leiloeira nacional. Falámos primeiro com o leiloeiro, para tentar esclarecer a questão antes de a proprietária avançar judicialmente. Sendo intermediários, estamos muito expostos. Ainda há pouco apareceu aqui outra obra falsa em que os proprietários contaram-nos que foram burlados por um conjunto de pessoas em cerca de €500.000. Esta quadrilha usou artifícios como visitas a casa de um casal que se ia divorciar e afinal era uma quadrilha, tudo mentira, uma verdadeira burla que envolvia diversas pessoas”, comenta Sara Andrade.*

Igor Olho-Azul (Anexo 9.3.3) considera que a generalidade das leiloeiras estão atentas às obras que colocam à venda pelo que o problema é minimizado. *“Podem haver leiloeiras mais receptivas a colocar a leilão coisas das que não têm muita certeza e podem acontecer situações mais duvidosas, mas não acho que seja um problema crónico do mercado ou exista grande desatenção das pessoas envolvidas. Claro que esses casos vão sempre surgindo e há situações que levantam polémicas e dúvidas, mas também existem demasiadas opiniões, por vezes sem objectividade nenhuma. Temos a informação da Polícia Judiciária de que existe uma grande produção de obras falsas muito concentrada num grupo de falsificadores, mas acredito que a maior parte das boas leiloeiras não as aceita. Claro que podem acontecer erros a qualquer leiloeira, mas esses servem para aprender a estar mais atentos. O que nos afecta mais, a nós e às outras leiloeiras, é a questão dos Palolos. É um problema muito polémico. Nós acreditamos que determinados trabalhos de uma fase em particular do artista são autênticos e muito bons, mas muita gente afirma que são falsos, e o facto de existirem muitas obras apreendidas dessa fase não ajuda. É um caso em que é tudo muito polémico e mediático e depois as pessoas metem tudo no mesmo saco. As duas peças que nos foram apreendidas foram um caso semelhante: são artistas em que aparece muita coisa falsa; alguém viu as nossas peças, denunciou, e afinal as peças eram autênticas, e num dos casos o processo durou mais de um ano a concluir. Esse é um problema. Uma denúncia pode ser só uma opinião, por vezes sem substância e de pessoas*

*sem formação nenhuma na área, e a polícia vem cá, leva a peça e depois o processo é muito chato e lento. Acabam por existir situações chatas destas, mas julgo que não é um problema para as leiloeiras que estão minimamente atentas”, diz o director-executivo da Veritas Leilões.*

#### 2.4.2. As feiras de arte e a internacionalização

A presença em feiras de arte contemporânea são parte integrante de qualquer estratégia de internacionalização de uma galeria de arte. *“O que sustenta grande parte das galerias é justamente o facto de participarem em feiras internacionais e deve ser daí que vem grande parte dos recursos, porque não devem conseguir sustentar muito bem a sua estrutura se intervirem apenas no mercado nacional”*, considera Igor Olho-Azul (Anexo 9.3.3). Existe uma grande variedade de feiras de arte contemporânea em todo o mundo mas os destinos no estrangeiro mais mencionados pelos galeristas portugueses são a Arco Madrid, em Espanha, a Art Basel, na Suíça, a Art Basel Miami Beach, nos E.U.A. e a Art Cologne, na Alemanha, entre outras.

A participação numa feira internacional serve, segundo Mário Teixeira da Silva (Anexo 9.2.13), para que a própria galeria possa analisar o seu projecto e as opções artísticas que tomou em relação ao mercado internacional. Mas, de acordo com Teresa Anacleto (Anexo 9.2.5), da galeria Cristina Guerra, as feiras servem sobretudo de ponto de encontro para diversos profissionais relacionados com o mercado e com o mundo da arte internacional, como directores ou curadores independentes, de museus, de espaços expositivos e de fundações, galerias de arte e artistas, entre outros.

As feiras permitem a obtenção de novos contactos e o estabelecimento de novas relações, pelo que é preciso estabelecer quais as feiras-âncoras da estratégia de expansão da galeria. No caso da Cristina Guerra, estas são a Art Basel, na Suíça, e Art Basel Miami Beach, nos E.U.A., deixando a participação em outras feiras para situações esporádicas, dependendo de um projecto artístico específico ou da conjuntura económica.

A participação em feiras internacionais é também uma forma de ultrapassar a posição periférica do país. *“Não há outra hipótese. Nenhuma galeria conseguiu alguma vez os seus objectivos ficando só nas feiras do seu mercado local. Todas as galerias no mundo inteiro me dizem que preferem as outras, porque é nas que ficam fora das nossas portas que nos podemos encontrar com as pessoas. Sendo Portugal periférico é fundamental, porque temos um poder de atracção reduzido. Quem está em Paris ou em Berlim está no centro da Europa, e há n razões pelas*

*quais alguém do mundo da arte possa ter de ir ali e se cruze com aquela galeria. Em Portugal, não*”, considera Teresa Anacleto.

Uma das principais preocupações dos galeristas no momento de estudar a participação numa feira fora-de-portas é o custo que essa participação acarreta, incluindo o preço do aluguer dos *stands*, que têm aumentado de ano para ano, apesar do clima económico negativo geral, assim como custos de transporte das peças e viagem e estadia dos representantes das galerias. E, nalguns casos, estes custos podem ser proibitivos tendo em conta a realidade do mercado. Como refere Pedro Reigadas (Anexo 9.2.2), esse tipo de custos de participação exigem que se trabalhe com obras de arte de valor elevado para que seja viável.

Em relação à Arte Lisboa, a feira de arte contemporânea que foi realizada na Feira Internacional de Lisboa até 2011, são muitas as críticas. A falta de meios e ramificações internacionais da empresa que geria a feira para conseguir fazer circular o mesmo tipo de clientes que outras feiras fora do país era um dos seus principais problemas, segundo Teresa Anacleto (Anexo 9.2.5). A Arte Lisboa era vista como uma feira local, embora houvesse espaço para fazer mais.

A captação de recursos de patrocinadores visando a criação de um programa de visitas de colecionadores estrangeiros que incluísse a feira, mas também visitas a instituições e outros locais de arte contemporânea, assim como outro tipo de experiências ao nível turístico e cultural de promoção ao país, é uma das sugestões dadas por esta galerista.

Os critérios de selecção de galerias participantes na feira nacional foram também questionados por grande parte dos galeristas entrevistados, sendo que muitos consideraram que estes deveriam ter sido sempre mais criteriosos, para atrair os principais colecionadores internacionais. *“Houve um ano em que o Estado espanhol pagou a participação na Arte Lisboa às galerias espanholas. Por isso, vieram imensas galerias espanholas – o que é bom porque o mercado ibérico interessa-nos a todos. Mas não houve selecção, porque a selecção foi feita pelo Estado espanhol e não pela direcção da feira – e isso é mau. Quer dizer que não há critério nem de selecção nem de qualidade”*, comenta Alda Galsterer (Anexo 9.2.3). Mas Pedro Reigadas (Anexo 9.2.2), minimiza esta questão, considerado que é necessária alguma tolerância e que as galerias estrangeiras de primeira linha provavelmente não teriam interesse em participar na feira de Lisboa, a não ser que

antes da feira lhes fosse garantida a venda de alguma peça de grande valor que justificasse a vinda.

Em relação à presença de galerias estrangeiras na Arte Lisboa, nomeadamente espanholas, outra das críticas realizadas diz respeito ao facto de algumas destas galerias terem apresentado obras de artistas também representados por galerias nacionais, criando concorrência directa na feira. José Mário Brandão (Anexo 9.2.9) explica que ao serem subsidiadas pelo Estado espanhol, estas galerias tinham margem de manobra para apresentar preços mais baixos nas obras de artistas que estavam representados na mesma feira por galerias portuguesas, criando conflitos com estas. Já Pedro Reigadas (Anexo 9.2.2) defende que esse problema poderia ter sido facilmente resolvido através de uma combinação prévia entre as galerias envolvidas e os artistas.

O facto de a Arte Lisboa ser gerida como qualquer outra feira da organização FIL, com pouca sensibilidade para as particularidades do mundo da arte; de não existir um trabalho contínuo na organização da mesma, sendo tratada com poucos meses de antecedência, e os custos elevados que acarretava a participação são outros dos problemas levantados pelos galeristas e que terão ditado o fim da feira nos moldes em que se veio a realizar até 2011.

Mas havia aspectos positivos na feira de Lisboa, defende Miguel Nabinho (Anexo 9.2.12), que considera que, embora limitada, esta servia o propósito de animar o mercado nacional de arte durante cinco dias, não só no local, mas também na galeria, que voltava a ser visitada por novos contactos e antigos clientes que vinham reatar relações.

Tal como Nabinho, a maioria dos galeristas defende a recuperação do projecto, embora com outra planificação. O aproveitamento da ligação existente entre Portugal e os PALOP é uma das propostas de Alda Galsterer (Anexo 9.2.3). *“Não se pode querer ter uma feira internacional e depois não se investir na internacionalização – e isso significa convidar coleccionadores, oferecendo viagens e estadia. [...] Depois, passa pelas outras coisas: convidar curadores que organizem exposições com artistas que estejam em galerias da feira, entre outras”*, sugere a galerista. Uma maior vocação para a realidade do mundo da arte, funcionando de acordo com o calendário do ano artístico em relação a outras feiras e bienais, e acrescentando valor são alguns dos ingredientes para uma feira de arte

contemporânea nacional de sucesso. *“Tem de haver uma coisa com visão; não vou participar em algo que não sinto que me dá valor para o futuro. Uma pessoa quer acrescentar valor e experiência. Não queremos regredir, mas progredir”*, considera Galsterer.

### 2.4.3. A intervenção do Estado no mercado

A intervenção do Estado no mercado da arte é vista como deficitária por parte dos galeristas, que não vêem reconhecido o papel cultural que desempenham no país. O apoio para a participação em feiras internacionais dado pelo Estado é, no geral, bem recebido, embora algumas das galerias o considerem insuficiente. Por outro lado, devido ao facto de uma galeria de arte ser vista como uma empresa, são várias as galerias que consideram que o acesso aos subsídios do Estado não está adequado ao duplo papel – comercial e cultural – que desempenham.

O papel de uma galeria de arte contemporânea é semelhante ao das outras instituições culturais que recebem apoio do Estado, lembra Alda Galsterer (Anexo 9.2.3), mas como existe uma vertente comercial, imediatamente deixa de ter acesso aos mesmos. *“As galerias também são agentes culturais. Nós fazemos uma programação; fazemos parte de um sistema em que ajudamos os artistas portugueses, e não só, a desenvolver trabalho artístico e cultural e, nesse sentido, não nos diferenciamos muito das instituições que têm apoio do Estado. Só porque vendemos obras, e temos essa vertente comercial, não temos apoio do Estado. Até acho correcto, mas isso não quer dizer que em determinadas situações não possa haver um apoio pontual do Estado [...] Por exemplo, se uma galeria se compromettesse com um programa de um ano, virado para o país ou para os PALOP, definindo os artistas convidados e custos de exposição – transportes, seguros, produção das peças, estadia do artista, entre outros – e pediria um apoio para metade destas verbas, que é o que acontece com os apoios da DGArtes. Eu faço parte de uma associação cultural que é o colectivo de curadores e o Projecto M-A-P- e ganhámos agora o concurso de um dos apoios pontuais da DGArtes, onde nos comprometemos em fazer uma determinada programação em 2013 através do nosso projecto e estamos a ser apoiados. Porque não uma galeria? As galerias vão ter sempre esse problema da falta de apoio do Estado, porque se pensa que as galerias fazem “imenso” dinheiro. Mas embora existam galerias que fazem mesmo muito dinheiro, talvez em Portugal não seja o sítio para fazer milhões. Pelo menos nesta altura”,* comenta.

Uma redução ao nível dos impostos, em particular o IVA na arte – tal como sucede em relação aos livros – é uma das medidas que deveria ser re-avaliada pelo

poder político, até porque a fiscalidade sobre as obras de arte no país é um “convite à evasão”, de acordo com Pedro Reigadas, director da galeria Arte Periférica.

Outro dos problemas associados à falta de intervenção do Estado no mercado da arte contemporânea é o facto deste não ter uma colecção de arte contemporânea pública e um programa de compras associado. As instituições e os museus portugueses praticamente pararam as aquisições de arte contemporânea nos últimos anos e isso teve um impacto directo nas galerias de arte contemporânea. *“Há uma situação deficitária relativamente às colecções, porque a formação de um público faz-se a partir da visita a colecções que reflectam de alguma forma a história mais recente das artes plásticas em Portugal e há muito pouco ainda: a Fundação de Serralves, a Gulbenkian, o Museu do Chiado, o Centro Cultural Berardo e pouco mais. Estamos melhor servidos do que antigamente, mas continua a ser muito deficitário, e criar o hábito resulta de fomentar comportamentos miméticos, pelo que há que incentivar o mais possível”*, considera Mário Teixeira da Silva (Anexo 9.2.13).

A opinião é partilhada por Rui Brito (Anexo 9.2.7), que refere que *“não há uma política de mecenato, não há nada que estimule as empresas a comprar, ou um regime especial. Isso está muito mal trabalhado. O Estado também não compra muito e é mau pagador. Às vezes, mais vale vender a particulares do que a Câmaras e a museus. Já houve um museu importante que demorou três ou quatro anos para pagar. Esse é um tipo de comportamento que é um bocadinho triste, e muitas vezes são as colecções particulares que têm mais peso do que o investimento do Estado e dos museus na cultura nacional”*.

Na opinião de Mário Teixeira da Silva (Anexo 9.2.13), o Estado deveria assumir uma posição mais activa, por exemplo, promovendo a arte contemporânea nas visitas oficiais ao estrangeiro. *“Seria bom que o Estado nas suas visitas oficiais se fizesse acompanhar por arte contemporânea, tal como aconteceu com determinados países europeus que por essa via ajudaram imenso para a afirmação de artistas nacionais”*, sugere.

Já o leiloeiro Miguel Cabral de Moncada (Anexo 9.3.1) refere que a intervenção do Estado começa pela revisão da legislação. Apesar de existirem leis no país que têm de ser cumpridas pelas casas leiloeiras, nem todas estão adequadas à realidade, como é o caso da lei das contrastarias, segundo o leiloeiro. *“É uma lei verdadeiramente inacreditável, estipula que um objecto de prata, ouro ou pedras*



*preciosas sem contraste é um objecto ilegal. Tal como os legisladores assumiram, a lei é semelhante à lei francesa, mas tiraram uma vírgula e a frase seguinte que era “excepto anteriores a 1800” ou seja, a custódia de Belém é ilegal, a maior parte das peças que temos nos museus são ilegais e grande parte da ourivesaria sacra está ilegal, porque a Igreja estava isenta de pagar imposto e portanto as peças não têm contraste. [...] Por exemplo, há meia dúzia de anos havia cinco salvas quinhentistas portuguesas que foram a França para serem vendidas porque aí podiam ser vendidas legalmente. Voltaram todas para Portugal e renderam cerca de €600.000 todas, mas quem recebeu as comissões foi uma leiloeira francesa e quem recebeu os impostos foi o Estado francês. Portanto, o país é pobre por muitas razões e uma delas é a falta de cultura de muitos agentes da administração pública. É uma lei que faz todo o sentido para a prata moderna e para a prata do séc. XIX, mas é sem pés nem cabeça para peças anteriores. É muito difícil trabalhar em Portugal respeitando a lei e nós temos de a respeitar. [...] Em relação à legislação, é uma pena que o legislador nunca fale com o sector”, critica Cabral Moncada.*

Também Igor Olho-Azul (Anexo 9.3.3), concorda com o facto de nem sempre a legislação ser adequada à realidade. *“Existem várias coisas que nos incomodam. Algumas fazem sentido de existir como, por exemplo, que o Estado controle a saída do país de peças com algum valor patrimonial. Mas muitas vezes entra-se numa burocracia em que já não percebemos bem o que eles querem ou que critérios utilizam para avaliar, principalmente no caso da arte contemporânea. [...] Portanto, há leis que fazem todo o sentido e são criadas com um bom propósito, mas depois a forma como são aplicadas não é a melhor. O que nos afecta mais são exactamente os certificados de exportação para as obras de arte contemporânea. Temos de pagar para obter esses certificados e não faz sentido isso existir se estamos a enviar as peças para a Europa, sobretudo se são obras contemporâneas. Não há nenhuma razão para o Estado querer interferir na exportação. Há também a comunicação que temos de fazer à polícia, que é burocrática e chata, mas justificada, já que é a única forma deles conseguirem cruzar essa informação com a lista de peças roubadas. Por fim, existem os direitos de autor, mas também não há razão para discordar. Não fazia sentido que todos os galeristas e pessoas que intervêm no processo de venda das peças a leilão possam ganhar dinheiro e que o artista que criou a obra não ganhe nada com isso. É verdade que se pode dizer que o artista já vendeu a peça e*

*já ganhou, mas ela depois pode ser transaccionada tantas vezes que não me incomoda nada eles irem buscar aqueles 4%", sublinha o leiloeiro.*

#### 2.4.4. O futuro

Continuar a trabalhar e manter o nível de qualidade dos projectos, apostar mais na internacionalização e conseguir ultrapassar o momento actual de crise, com os melhores resultados possíveis. Estes são os objectivos para o futuro da generalidade dos agentes entrevistados. Há previsões positivas, como a de Miguel Cabral de Moncada (Anexo 9.3.1), que, mesmo sem aumentar o investimento na internacionalização, prevê um aumento gradual do volume de vendas e, em particular, de facturação da área de arte moderna e contemporânea até alcançar os 50% da facturação total da sua leiloeira. Até porque, acrescenta, à medida que o tempo passar, maior será o número de clientes interessados em arte moderna e contemporânea, que já representa a maior parte dos bens de valor elevado que aparecem a leilão com maior facilidade em Portugal. Miguel Cabral de Moncada considera ainda que o mercado irá reforçar a diferença entre os diversos agentes no mercado da arte contemporânea e, segundo o leiloeiro, apenas os mais fortes de cada área conseguirão resistir.

Mas também há previsões negativas, associadas ao receio de que o momento económico de crise se prolongue. Segundo Teresa Anacleto (Anexo 9.2.5), da galeria Cristina Guerra, existe o risco real de se perder uma geração de artistas que não encontram meios de produzir o seu trabalho ou para se conseguirem promover no mercado. Já Miguel Nabinho (Anexo 9.2.12) indica que, se o clima económico se mantiver negativo, algumas das galerias com projectos de componente artística muito forte e que arriscam mais em exposições e artistas alternativos tenderão a mudar, aprofundando o seu lado comercial e passando a correr riscos menores, apostando antes em valores seguros – o que também poderá acarretar o aumento de fenómenos de desintermediação entre artistas e galerias. Mas a adaptação à nova realidade pode trazer aspectos positivos, de acordo com o galerista. *“Não acho que mudança seja obrigatoriamente uma coisa má. Às vezes a adaptação à realidade é boa, porque significa deixar de fazer a coisa que se está sempre a fazer e passar a fazer de outra maneira. Fazer com menos condições não quer dizer que seja uma coisa má”*, opina Miguel Nabinho.

## 2.5. Outros

### 2.5.1. Comunicação social

As relações com a comunicação social são importantes para conseguir promover a publicidade e comunicação do mercado da arte, mas nem todos conseguem ter acesso ao meio. Alda Galsterer (Anexo 9.2.3) confessa que para conseguir obter resposta de três ou quatro jornalistas tem de contactar “*mais de 100*”, e é um trabalho contínuo porque não basta estabelecer os contactos, é necessário mantê-los. Mas a galerista partilha de uma preocupação comum à da maioria dos entrevistados: cada vez existe menos espaço para a comunicação cultural, para a arte e, em particular, para a arte contemporânea, nos jornais e revistas nacionais.

Além disso, há cada vez menos jornalistas qualificados para a área, sendo actualmente principalmente as revistas *online*, *blogs* e *sites* na Internet dedicados ao tema os que colmatam a situação e divulgam a arte contemporânea tanto no país como fora – por exemplo, a magazine de arte ArteCapital.net ou o *blog* Making Art Happen – makingarthappen.com. A falta de comentário crítico sobre a realidade artística nos meios de comunicação social, é também criticada por João Esteves de Oliveira (Anexo 9.2.10), que acrescenta que muitas vezes o espaço dedicado ao tema se resume a agendas culturais, o que é prejudicial para o mercado da arte nacional.

Sandra Vieira Jürgens (Anexo 9.4.3), refere que durante o período em que trabalhou na revista *Artes & Leilões* havia a noção de que uma revista nacional sobre arte contemporânea só poderia sobreviver se tivesse uma relação com o mercado da arte. Mas, por outro lado, foi também essa relação que originou algumas das críticas do público tanto a essa revista como à *L+Arte*. É um equilíbrio difícil de manter, principalmente se um projecto se pretender focar no lado cultural. Além disso, num clima económico negativo é difícil manter uma revista impressa sobre arte, principalmente num meio pequeno como o nacional.

O período negativo levou a que os orçamentos dedicados à publicidade fossem reduzidos e isso teve impacto directo na comunicação social. Se as galerias de arte e as instituições não publicitarem nas revistas do sector, dificilmente os projectos

editoriais sobreviverão, devido aos valores elevados envolvidos em cada edição, que facilmente tornam estes projectos numa fonte de endividamento. Além disso, o público-leitor deste tipo de publicação é reduzido no país, a concorrência entre as publicações é elevada e as vendas reais diminutas – razões que ditaram o fim quer da *L+Arte* como da *Artes & Leilões*. As grandes marcas preferem investir em publicidade em revistas de cultura urbana, publicações gratuitas ou jornais de referência, como o *Expresso* ou o *Público*.

Por outro lado, as galerias nacionais que dispõem de orçamento para publicidade preferem fazê-lo em revistas internacionais, com maior notoriedade e que chegam ao público que essas galerias pretendem alcançar. Para Jürgens, o facto de ambas as revistas terem acabado ilustra o pouco peso do sector artístico na sociedade portuguesa, sendo necessária uma maior união dos intervenientes para fomentar o crescimento do meio e inverter a tendência de a arte ser vista como um luxo.

### 2.5.2. Arte Urbana

Foi pedida a opinião de alguns dos entrevistados sobre arte urbana e o seu crescente reconhecimento artístico. Para Pedro Reigadas (Anexo 9.2.2) da galeria Arte Periférica, *“a arte urbana já tem e virá a ter cada vez mais importância. É uma ferramenta de comunicação que fala, para já com os mais jovens, comunica com o cidadão comum e depois aproveita também muito bem as redes sociais. Acredito que venha a ser cada vez mais importante, porque todo este universo – a arte do séc. XX, das vanguardas, tendências... – é muito voltado para a própria realidade. Muitas coisas só se conseguem compreender por quem está dentro da própria arte e já começa a dizer pouco a esta nova geração e a muita gente. Eu acredito que vai ser muito importante”*.

Mas comercializar este tipo de arte não é tarefa fácil. *“Uma galeria de arte supostamente existe para comercializar obras de arte. Como é que se transforma em negócio um graffiti? Ainda falta dar essa resposta. Não se pode agarrar na parede e vendê-la, embora já tenha acontecido. Aí entra a questão do negócio. Mas, em parte, a arte urbana também está associada a uma certa irreverência, independência, em relação a instituições, galerias, a tudo. Se a galeria entrar nisso, acaba por subverter a intenção. Nós por acaso, estamos em vias de fazer uma exposição com um artista de street art. A ideia é tentar produzir uns objectos com essa linguagem, a uma escala mais reduzida para apresentarmos aqui e ao mesmo tempo ele produzir num sítio perto. Conjuntamente com a exposição com objectos pequenos, de formato doméstico, possível de levar para casa, nesse momento haverá também a obra pública. É trazer a parte urbana para dentro da galeria. Mas eu acredito muito no futuro e na importância do graffiti, acho que vai ser muito importante”, considera.*

### 2.5.3. As táticas dos leiloeiros

Durante o leilão, o leiloeiro procura criar um ambiente na sala que promova a competição e o aumento do valor das licitações. A forma de o fazer está relacionada com a personalidade de cada um dos leiloeiros. Existe uma prática comum e legal no mercado leiloeiro em Inglaterra denominada *chandelier bidding* que consiste na determinação, em parceria com o proprietário de uma peça, de um valor base para a sua venda e, uma vez que esse valor não é conhecido do público, permite ao leiloeiro apresentar licitações fictícias para a peça no decorrer do leilão até se chegar ao valor combinado. Esta é uma forma de incentivar as licitações de outros potenciais interessados na peça, que não é legal em Portugal, mas é uma prática que por vezes acontece, como refere Miguel Cabral de Moncada, administrador da Cabral Moncada leilões (Anexo 9.3.1). *“Em Inglaterra há uma prática permitida por lei que consideramos totalmente anti-ética e pouco séria. O mercado da arte é um enorme negócio para Inglaterra, entre impostos e consumos de nacionais e estrangeiros proporciona muitos milhares de milhões de libras anuais. As leiloeiras conseguiram extorquir ao Parlamento inglês uma lei que permite que não se conheça qual é a base de licitação – a reserva –, negociada entre o leiloeiro e o proprietário da peça, e que possa ser colocada no catálogo uma estimativa arbitrária que pode não ter nada a ver com esse valor. Isso permite ao leiloeiro licitar ficticiamente – mas legalmente – até atingir essa base, que como não sabemos qual é não podemos saber se o leiloeiro irá cumprir ou não. Essa prática passou para o resto do mundo, onde é ilegal. É uma prática mentirosa, que tem como princípio básico induzir, aliciar as pessoas que estão na sala a licitar, isto é, se alguém já está a licitar na sala então eu também vou licitar. Nós colocámos duas condições básicas desde o início da leiloeira: primeiro, que a base da licitação coincidissem 100% das vezes com a reserva que temos acordada no contrato com o proprietário e, segundo, nunca realizar lances fictícios. Isto são práticas que depois o mercado percebe, porque eu ouvia os protestos que as pessoas faziam depois de ter estado a licitar uma peça num leilão, e após ter sido dada como vendida a outra pessoa, aparecia no dia seguinte outra vez a leilão ou noutra leiloeira; ou então falavam com alguém e essa pessoa depois dizia “essa peça é minha e não foi vendida”. As pessoas depois vinham a saber que tinham estado a ser enganadas. Eu considero que é uma burla,*

*é uma prática que é legal em Inglaterra mas que tem por base uma lei que é anti-ética e não séria, mas que não pode ser transplantada para outros países. Essa prática tem vindo a diminuir em Portugal mas não estancou completamente. [...] É isso, eu não uso truques. A tática é acelerar o leilão, até para que as pessoas não tenham de ficar aqui muitas horas. Há uma coisa muito importante em termos de leilão que é o primeiro lance, é por isso que os ingleses conseguiram a lei que lhe referi. Eu consigo muitas vezes ter o primeiro lance por uma política pública, muito correcta e transparente das ofertas dos compradores que faz com que a pessoa volte a deixar novas ofertas. Como lhe disse, para uma pessoa que deixa uma oferta de €2.000 e depois compra a peça por €500 isso significa que a leiloeira é estritamente cumpridora da oferta que deixou. No último leilão cada sessão tinha à volta de 500 lotes e, numa delas, que tinha 514 lotes, eu tinha cerca de 220 peças com oferta. Neste caso, quando coloco a peça em praça digo “já tenho” e isso é uma grande vantagem porque se alguém estiver interessado na peça já não tem tempo para pensar, ou licita ou fica sem a peça. [...] Este arranque inicial é muito importante, somando as quatro sessões que referi, dos 2.200 lotes a leilão, eu tinha cerca de 650 peças vendidas com ofertas, ora um terço é muito. A grande vantagem dos ingleses e estamos a falar das maiores leiloeiras mundiais – Sotheby’s e Christie’s –, é que colocam no catálogo uma base de licitação menor que a reserva e depois a leilão dizem “tenho”, e assim dizem “tenho” para tudo e nós não sabemos se realmente têm ou não. Exemplificando, uma pessoa contrata uma peça por £1.000, esse é o valor a partir do qual autoriza a venda, eles colocam no catálogo £800 para ser mais atractivo. Durante o leilão o leiloeiro diz “£800. Tenho”, mas realmente não tem, ele tem é permissão por lei para dizer isso até aos £999 porque, por lei, aos £1.000 ele já não pode dizer isso. Embora nós não saibamos qual é o valor de reserva, eu acredito que isso eles cumprem. Agora suponha que alguém licita £850, o leiloeiro vai dizer “£900. Comigo” mas se a partir daí ninguém der mais o leiloeiro bate o martelo e diz “Não vendido”, ou seja, ele diz a verdade. Em Portugal já não fazem isto assim, ao invés de dizer que a peça não foi vendida, o leiloeiro inventa um número de raquete e pronto. Os ingleses têm esta maneira fictícia de engodar o público. Na realidade, isso não é mais que mentir e enganar o público, é burlá-lo dizendo “licite porque eu já tenho aqui alguém a licitar”, quando não tem, mas têm a lei a permitir fazer isso. Informação enganosa é publicidade*



*enganosa e para mim é crime. Se a lei protege, pronto, as leis e os países são o que são. Connosco é claríssimo: as pessoas que querem comprar, compram, se não querem, não compram, e não posso fazer muito mais. O que eu tenho de fazer é produzir bons catálogos, com boas descrições, dar o máximo de confiança ao mercado e garantir que se houver um erro óbvio temos devolução”.*

Também Igor Olho-Azul (Anexo 9.3.3), considera que as licitações inexistentes, ou “*chandelier bids*”, não são uma realidade exclusivamente inglesa. Mas, para o leiloeiro “*a dinâmica de um leilão é um pouco como um teatro, por isso essas coisas não me incomodam, na medida em que fazem parte de todo um espectáculo de um leilão. Quem procura a certeza de comprar uma peça com o preço numa etiqueta vai a uma loja, um antiquário ou uma galeria. Aquilo que se procura num leilão é um ambiente e uma questão diferente. O facto de se fazerem valores surpreendentes tem muito a ver com o temperamento e as expectativas de quem vai ao leilão, com o facto de aquilo mexer um pouco com as pessoas. Faz tudo parte do espectáculo do leilão. Claro que todo o processo das transacções deve ter respeito, mas existe uma mística que acaba por ser até muito superior à realidade, principalmente da parte de quem vai pouco aos leilões. O nosso trabalho no dia a dia é muito menos charmoso do que por vezes se pensa que é. [...] Acho que se começou a falar muito nisso em Portugal porque a Cabral Moncada Leilões tem a estimativa sempre definida como sendo o valor de reserva da peça, mas na verdade a razão porque se criou esse termo é a existência de um valor confidencial, definido entre a leiloeira e o cliente, pelo qual a peça pode ser vendida. É valor de reserva e não de venda precisamente por isso. O leilão pressupõe que existe informação confidencial entre o leiloeiro e alguém que quer vender a peça, e a leitura das estimativas pelas pessoas influencia muito o resultado que as peças têm. Isso nota-se quando colocamos, por exemplo, uma peça a leilão pela estimativa de €10.000 e não se vende, e depois colocamos a mesma peça em outro leilão com uma estimativa muito mais baixa e a peça é vendida por um valor superior aos €10.000. Acontecem coisas deste tipo nos leilões. Não se deve nunca enganar ninguém. Nunca vou defender isso, mas são críticas que não fazem sentido. Ir ao leilão não é o mesmo que ir à loja comprar uma peça”.*

Também Sara Andrade, colaboradora no Palácio do Correio Velho (Anexo 9.3.2) explica a política da leiloeira onde trabalha: “*nós não concordamos, nem fazemos isso [chandelier bidding], aliás nem sei se é legal cá. Nós acordamos um*

*valor mínimo com os clientes e esse é geralmente o valor de reserva. Ou seja, o valor de reserva nunca é, nem pode ser, maior que a estimativa mínima, e se o cliente não concordar recusamos a peça. Já outras leiloeiras online afirmam que vendem tudo a €1, mas essa é uma assunção falsa porque têm valores de reserva e se as licitações não chegarem a esses valores, eles não vendem. É marketing”.*

Outra dúvida que se coloca no meio leiloeiro, é a de perceber se todas as licitações realizadas num leilão – sejam por telefone, *online* ou na sala – são verídicas, i.e., de potenciais compradores reais, ou podem servir apenas para aumentar os valores. Mas Igor Olho-Azul (Anexo 9.3.3) desmistifica a questão: “*isso é a vontade das pessoas de participar e tentar ler o que não está lá. Nós por vezes ouvimos comentários das pessoas que nos dão o seu feedback depois de um leilão, que estão totalmente ao lado do que é a realidade e as pessoas depois gostam de acreditar nisso: que há uma chamada telefónica que não é verdadeira ou que determinada licitação é falsa. Eu não defendo que isso se deva fazer, mas as pessoas às vezes fazem comentários desses sem qualquer razão, apenas como forma de sentirem que estão por dentro, que sabem algo. [...] Mas acredito que no geral não existem razões para que as leiloeiras em Portugal não sejam credíveis*”.

Miguel Cabral de Moncada (Anexo 9.3.1) também discorda da prática. “*Não faço lances fictícios, posso mostrar-lhe um catálogo oficial e vai ver que tenho pessoas que me deixam ofertas escritas de €2.000 e €3.000 e compram a peça por €500. É a realidade do mercado. Faço-o por duas razões: primeiro porque seria violar a minha consciência não o fazer e, segundo, por uma razão táctica. Se tenho um objecto que avalio por €500 e aparece uma pessoa que gosta tanto dele que está preparada para dar €2.000 por ele, posso fazer uma licitação fictícia e faço-o comprar por €1.500. Mas no dia a seguir aparece-me outro objecto igual, o proprietário não vai querer os €500; se o anterior vendeu por €1.500, ele vai querer €1.000 ou €1.200 por este. E eu não vou conseguir vender nem esse objecto nem os que vierem a seguir que sejam iguais. Prejudica completamente o mercado. O problema é que no mercado a mentira é dramática porque fica, resolve-me o problema do momento, vendi mais €1.000; mas depois não vou vender 10 ou 20 peças a €500, €600 ou €700 que fariam €5.000. Ao mentir para resolver o problema do momento, vou prejudicar muitos momentos a seguir. É uma estratégia sempre errada, além de ser eticamente condenável. Eu costumo dizer que mesmo um aldrabão não devia fazer*

isso porque está a prejudicar-se a si próprio. [...] Muitos comerciantes importantes que colocam muita coisa em leilão não recorrem muito a mim porque não sou muito flexível. Outro sistema que acontece muito é o proprietário do bem querer licitar para aumentar o valor de venda, mas isso nós não aceitamos. Ou melhor, se a pessoa licitou e comprou então paga os impostos – até porque a pessoa pode ter-se arrependido e querer o bem de volta. Alguns vendedores às vezes dizem-me que vêm cá dar uma “achega” ao leilão e eu respondo-lhes logo que não aceitamos isso – se der a tal “achega” e comprar o bem, então paga as comissões da leiloeira e os impostos, são as regras da leiloeira. Então uma pessoa vem cá colocar uma peça à venda por €1.000 e eu coloco-a em praça. O proprietário decide levantar a raquete para aumentar a valor para €1.050, aparece outro interessado que licita €1.100 e o proprietário volta a subir a licitação para €1.150 porque quer que o valor chegue aos €1.200, mas depois ninguém dá mais. A peça acaba por ficar outra vez na mão do seu proprietário original, mas eu estive a trabalhar, gastei dinheiro, tinha um comprador real e depois, por causa da sua intervenção, o proprietário espera não pagar nada? Se quis arriscar, paga a comissão de vendedor e a comissão de comprador e pronto, portanto neste caso a brincadeira ficava à volta de €400. Também nada me diz que quando o proprietário colocou cá a peça precisava de dinheiro e entretanto ficou rico e quer a peça de volta, e portanto está cá a licitar para a recuperar. Isso é legítimo e não posso impedir ninguém de licitar mas eu exijo é que me pague, porque eu tenho uma empresa, tenho de pagar salários e impostos e não estou aqui a brincar. As regras estão muito bem definidas e são inflexíveis”. Também Sara Andrade (Anexo 9.3.2) sublinha a veracidade das licitações que ocorrem na sua leiloeira, mas reconhece que nem todos jogam limpo no mercado. “Nós temos uma praça totalmente transparente. Temos pastas de ofertas de todos os leilões. Por exemplo, começámos o último leilão com 60% de peças vendidas por oferta. Infelizmente, já assisti a um leilão em outra casa leiloeira mais recente onde observei procedimentos incorrectos. Nesse leilão constavam peças que eu tinha negociado anteriormente e acabaram por ir para esta leiloeira, e foram dadas como vendidas e, passados uns dias, o mesmo proprietário anterior com quem eu tinha negociado, voltou a contactar-me para colocar as peças na nossa leiloeira, com os lotes ainda dados como vendidos no site da outra leiloeira. Não aceitámos as peças porque de certeza que o proprietário foi conivente com o sucedido e, como não

*correu bem, tentou voltar atrás. São tiros no pé, situações que não são benéficas, não adiantam nada, são inúteis e “queimam” as peças, demonstrando a falta de credibilidade de alguns players deste mercado”, comenta.*

Outra questão que nem sempre é consensual no mercado leiloeiro é o facto de peças retiradas sem comprador de um leilão poderem vir a ser vendidas nos dias seguintes, por valores inferiores à estimativa mínima. O director executivo da Veritas leilões, Igor Olho-Azul (Anexo 9.3.3), nota que na generalidade dos casos não aceita esse tipo de venda. *“Connosco isso não acontece porque não aceitamos. Mas é difícil, porque existem outras leiloeiras que fazem e criam expectativas nos clientes de que se uns fazem todos deviam fazer. Temos por princípio nunca fazer, mas já fizemos, em casos muito excepcionais, importantes e em que podemos perceber que colocámos um preço demasiado alto. As pessoas que depois querem comprar, por vezes são muito insistentes e chegam a ficar zangadas. Nos primeiros leilões de arte moderna e contemporânea havia muita gente a não licitar e depois vinham ter conosco para tentar negociar. Por isso, para nós é uma questão de princípio. Não queremos alimentar isso. Não queremos ter leilões com salas cheia de gente a ver e que não licita, para depois se tentar aproveitar. É por isso que não cedemos aos “preços de saldo””, refere.*

Miguel Cabral de Moncada, administrador da Cabral Moncada leilões (Anexo 9.3.1) partilha a opinião. *“Há uma outra prática internacional recorrente: quando um objecto não é vendido, os potenciais interessados fazem ofertas por valores abaixo da reserva às leiloeiras e depois estas contactam o proprietário, negociam e, se houver acordo, o objecto é vendido. Nós não fazemos isso. Consideramos que a melhor maneira de vender é em leilão, até porque essa prática tem três problemas básicos: primeiro, as pessoas deixam de licitar na sala, na expectativa de conseguirem comprar depois mais barato. Por exemplo, se eu coloco um objecto por €1.000, o potencial comprador não licita os €1.000, acreditando que depois poderá fazer uma oferta de €500 e levar a peça por esse valor. Ou seja, é uma espécie de tiro no pé das próprias leiloeiras fazerem isso. Em segundo lugar, se a peça não sair pelos €1.000, eu prefiro recolocar a peça no leilão seguinte por €700 e proporcionar outra vez ao mercado a hipótese de fazer o preço subir – e, por experiência própria, sei que muitas vezes o valor chega muito perto dos €1.000 iniciais e até por vezes o ultrapassa. Por fim, e este é o ponto mais sensível, dificilmente me conseguirei livrar*

*de acusações de falta de seriedade usando um sistema destes, já que ninguém sabe se para a peça que tinha uma base de €1.000, o potencial comprador que me ofereceu €700, realmente ofereceu €700 ou €800, €900 ou então até concordou em comprar pelos €1.000 e posso ser eu quem diz ao vendedor que só ofereceram €700, para ele aceitar e eu ficar com os outros €300, além das comissões. Isto é um bocadinho como a mulher de César, não basta ser séria, tem de parecer séria. Este é um sistema que é contraproducente para a leiloeira, porque as pessoas deixam de comprar a leilão; é prejudicial para o vendedor, porque perde a hipótese de uma nova licitação de uma peça sua; e é o primeiro passo para nós não termos base para afirmar a nossa seriedade e a nossa total transparência. Por isso nunca o fizemos, nem faremos. Mas, ainda na semana passada, um senhor estrangeiro enviou um e-mail a fazer uma oferta por um par de contadores que foram retirados e temos de explicar que é política da leiloeira não fazer isso. As pessoas ficam admiradas, por vezes até se irritam conosco e dizem: “mas a Sotheby’s e a Christie’s fazem...” A visão do mercado e a política de execução e de práticas do mercado da Cabral Moncada podem nem sempre ser certas e muitas vezes temos de acertar agulhas, mas são altamente pensadas. [...] Se uma peça não tiver oferta a pessoa pode licitar ou – se não for vendida – comprar no dia seguinte, porque é possível fazer isso, mas pela base de licitação, tal como se tivesse comprado em leilão e sem prejudicar ninguém. Por exemplo: uma pessoa vem ao leilão e está interessado em duas peças, o lote 11 e o lote 22 mas está mais interessado no lote 22 e não tem dinheiro para os dois. Naturalmente a pessoa vai deixar passar o lote 11 para tentar comprar o lote 22, mas depois aparece outro interessado que aumenta as licitações do lote 22 até que a pessoa já não o pode comprar. Ora em vez de ficar sem os dois lotes, se tiver a sorte do lote 11 ter sido retirado, então pode comprá-lo pela base de licitação, tal e qual como se tivesse licitado em leilão. Aí não estou a prejudicar nem o mercado, nem o proprietário nem o comprador, porque é como se a pessoa tivesse levantado a mão durante o leilão”, diz o leiloeiro.*

Sara Andrade, colaboradora na leiloeira Palácio do Correio Velho (Anexo 9.3.2), assume que a posição da sua leiloeira é diferente: “Se a peça não vender, nós aceitamos ofertas pós-leilão e não há nada de errado nisso. Isto é uma empresa que está a vender peças de outras pessoas e o nosso objectivo é vender. Se não vendemos pela estimativa mínima, ou o valor estava elevado ou não houve

*interesse. Por exemplo, se colocamos em praça uma peça com a estimativa mínima de €1.000 e a reserva acordada com o cliente de €500 – podemos combinar um valor de reserva menor que a estimativa mínima – e a peça durante o leilão não chega aos €1.000, então o leiloeiro vai diminuir de valor progressivamente, até chegar próximo do valor de reserva, para ver se consegue a venda. Se, depois do leilão recebemos uma oferta coincidente com a reserva, contactamos o cliente para confirmar se está de acordo com a venda – até porque não aceitamos ofertas por metade do valor de estimativa mínima, pois está muito abaixo do que achámos razoável para o lote. O truque está exactamente em criar uma estimativa atractiva o suficiente para que haja pelo menos uma pessoa a licitar, de forma a ultrapassar a inércia das pessoas que optam por não licitar na sala para tentar adquirir os lotes por valores mais baixos pós-leilão. O nosso grande objectivo é sempre criar o “valor de ouro”, que faz com que a praça não fique quieta. Eu até posso saber que uma peça devia valer o dobro do valor, mas um valor mais baixo vai aumentar o leque de interessados e isso acaba geralmente por obter resultados finais superiores. São estratégias de venda, porque o difícil é colocar as pessoas a licitar. Posso colocar uma peça a €1.000 que eu acredite que será vendida por €5.000, porque os €1.000 vão trazer um maior número de pessoas interessadas que não querem perder essa oportunidade e, conforme for colocando um valor mais alto, menos pessoas se vão sentir atraídas pelo lote. A meta final do valor de leilão obtido pela peça desce, conforme a estimativa vai subindo”.*

Sara Andrade partilha ainda outra técnica que utiliza para fazer o leilão fluir: “a única técnica que usamos para “aquecer” a praça é através do catálogo do leilão. Neste momento existem duas pessoas que fazem isso: eu e o Sr. Pinto Ribeiro. A meu ver, é fundamental a progressão de um leilão, aquilo a que nós chamamos de “a onda”. Temos filosofias diferentes. O Sr. Pinto Ribeiro é uma pessoa muito esteta, liga muito à forma como os quadros condizem uns com os outros, página a página do catálogo. Os catálogos feitos por ele são muito mais bonitos que os meus, pois eu tenho uma visão mais fria: vario entre pintura, prata, móveis. Por exemplo, a Cabral Moncada Leilões divide os lotes por tipologia, o que eu discordo. Também o Sr. Pinto Ribeiro corre riscos ao colocar juntas muitas peças da mesma tipologia, porque podem começar a encadear-se demasiados retirados e cria-se a ideia de que as obras do tipo X ou Y não estão a vender, enquanto que se estiver tudo mais

*variado, por exemplo, misturando um artista mais comercial com outro mais difícil, facilita e umas coisas vendem as outras. Assim o leilão torna-se mais animado. É com uma onda inteligente que aquecemos a praça”.*

#### 2.5.4. As novas tecnologias

As novas tecnologias facilitaram a interacção entre as leiloeiras e os seus clientes: *live bidding* e as vendas *online* são alguns dos recursos utilizados neste modelo de negócio. Mas ainda não são muito recorrentes a nível nacional. Na opinião de Igor Olho-Azul (Anexo 9.3.3), “o facto de utilizar o suporte online para realizar os leilões é uma vantagem tecnológica enorme e não há nenhuma razão para não se tirar partido dela. Sobre as leiloeiras online, julgo que são principalmente leiloeiras que têm uma estratégia muito específica e trabalham muito o sector das oportunidades e também não tenho nada contra. Claro que é um tipo de leiloeiras em que não nos revemos em termos de filosofia, do tipo das peças que vendem, do trabalho no segmento das oportunidades. Não tem nada a ver com a nossa estratégia ou com o tipo de leilões que desenvolvemos, mas é perfeitamente legítimo. É uma forma de dar acesso às pessoas a determinado tipo de peças a preços bons. [...] De qualquer forma, julgo que a Internet é uma boa ferramenta tecnológica e muitas vezes quando não se justifica fazer um leilão presencial – como, por exemplo, o leilão da Swatch ou outros de temas muito específicos – nós utilizamos o online. Mas misturar peças de grande valor neste tipo de leilão de oportunidades não faz sentido, baralha os conceitos. É uma questão de opinião, se calhar depois a nível comercial até funciona muito bem. A partir do momento em que se compra uma peça importante desta forma é como se o cliente fosse ao Ebay. Não se cria qualquer tipo de relação entre a leiloeira e o cliente; é apenas uma transacção e nós tentamos conhecer os nossos clientes e o seu gosto. [...] Estamos sempre atentos a tudo o que possa ser benéfico. Por exemplo, acredito nas ferramentas de social media para ajudar a promover. Há sempre um buzz que se vai criando e, se nos fizermos notar mais facilmente, óptimo, podemos tirar partido disso. Mas não existe nenhum plano para além de termos um bom site. Não temos *live bidding*, mas podemos activar se quisermos, porque trabalhamos com plataformas internacionais que o permitem. É importante ter essas ferramentas disponíveis. No entanto, não achamos que seja uma coisa fantástica para nós, porque mantém o cliente a uma grande distância e a relação acaba por ser muito fria. Mesmo tendo um cliente a licitar ao telefone, a sala mantém um ambiente dinâmico. Mas já o *live bidding* não acrescenta nada ao leilão”.



Miguel Cabral de Moncada (Anexo 9.3.1) também não sente atracção pelo *live bidding* ou pela venda online. “Para mim o leilão é, na sua própria essência, o contrário do que é o online. O leilão é luta, emoção, disputa, adrenalina enquanto o online é frio, não tem adversário, é objectivo. Aquilo que é um leilão por excelência é tudo aquilo que o online não é. Eu acho que o online é bom que exista e compro online, mas eu acho que tem de ser para objectos de pouco valor. Esta é a minha opinião e de certeza que vai encontrar pessoas que acham o contrário, mas é por isto que a Cabral Moncada nunca quis entrar no leilão online. Fizemos um projecto, analisámos tudo mas depois para vender peças de €20, €40, €100 ia perder um tempo louco. E depois as peças iam ter de ser colocadas num sítio na mesma, iam ter de ser peritadas na mesma – porque se tem lá o nome Cabral Moncada tem de haver a garantia de que são peritadas –, íamos ter custos... Portanto não, levanta problemas que não me interessam de todo. Acho muito bem que existam porque lá vou ver com frequência e inclusive comprar. Tenho, por exemplo, um concorrente directo que é o Palácio do Correio Velho que está a fazer isso, mas eu não consigo perceber onde é que está o rácio económico para isso. Não é credível que através disso eles consigam atrair as peças boas. Qual é a probabilidade de conseguir apanhar uma pintura que valha €20.000 porque também vendem online 100 peças de €20 do mesmo proprietário? Facilmente o proprietário coloca lá as 100 peças de €20 e vai colocar a pintura de €20.000 onde achar melhor, portanto não me parece que seja essa a razão. [...] Nós vendemos muitas mais peças na mesma sessão que todas as outras leiloeiras e o problema do online é que retarda demasiado a venda. Ia ter de colocar menos peças a leilão ou prolongar mais o tempo do leilão que já são enormes – três e quatro horas – por isso não posso prolongar mais. E há outra razão básica, nunca senti necessidade. Lá está, no dia em que sentir necessidade ou que acontecer qualquer coisa, terei de reconfigurar. Não estou nada contra, antes pelo contrário, mas é lento, obriga-me a fazer um compasso de espera de 10, 15 ou 20 segundos em cada peça que me vai impossibilitar de vender 400, 500 ou 600 lotes numa noite como fazemos actualmente”, explica o responsável da Cabral Moncada Leilões.

Já Sara Andrade, (Anexo 9.3.2) refere que o *live bidding* não está disponível na página da leiloeira, mas sim assistir ao leilão em directo. “Consegue-se assistir ao leilão em directo, através de uma parceria com a Invaluable, que é uma plataforma

*externa que recebe uma comissão e por isso torna-se mais viável para o mercado internacional. Comprar um Pomar de €70.000 e pagar uma comissão para além das habituais da leiloeira, é algo que não faz muito sentido para um comprador nacional. No entanto, há cada vez mais clientes a acompanhar o leilão live, registados um pouco por todo o mundo e mesmo em Portugal temos clientes que compram por ser mais cómodo”.*

No entanto, a leiloeira também considera que este tipo de sistema atrasa os leilões presenciais. *“Temos de estar constantemente à espera de algum lance da Internet e também não podemos causar esse dano a quem se desloca à leiloeira. Há uma série de formas de licitar: além de presencialmente, o cliente pode ligar pelo telefone ou deixar uma oferta e nós licitamos por ele. O sistema também não pode ser completamente aberto. É necessário que o comprador se registe e existir algum controlo, porque quem adquire uma peça pela Internet não a está a reservar, mas a comprar, e tem de a vir pagar. Esse controlo é garantido pela Invaluable”, explica.*

A leiloeira Palácio do Correio Velho também realiza leilões exclusivamente online, tendo vindo a apostar nesse segmento, mas Sara Andrade alerta: *“recebemos um grande número de peças e, neste momento, estamos a criar um novo departamento para responder à necessidade que temos de escoar algumas das peças menos importantes: os leilões online, onde colocamos as peças com mais defeitos e menos interessantes, para libertar os outros leilões. É o que antes se chamava Emporium e colecionismo, com leilões presenciais que venderam uns milhares de peças. Mas, entretanto, fechámos e optámos por apostar no online para isso, com uma equipa específica, e estamos bastante satisfeitos com a resposta que está a dar a essa questão. Acho que o online é um mercado emergente que ainda tem muito por onde crescer. [...] O importante em cada mercado é a credibilidade das suas instituições e quanto melhor for a credibilidade de uma leiloeira, maior é a confiança que o público irá ter ao fazer as suas aquisições. Com o aparecimento dos leilões online, a evolução das novas tecnologias e a facilidade de aquisição de softwares a preços reduzidos, fez com que nos últimos anos existisse um boom de leiloeiras online quase “unipessoais” que obviamente não oferecem garantias como é o caso do Palácio do Correio Velho ou a Cabral Moncada Leilões que são empresas já estabelecidas. Em marketing usa-se muito a expressão “know your customer”, eu diria que vivemos numa época que as pessoas deviam realmente usar*

*o lema, “know your provider”. Por exemplo, há leiloeiras online em que não aparece o nome de uma pessoa responsável”.*

### 2.5.5. A fonte de oferta do mercado leiloeiro

Diz-se que a principal fonte de oferta de mercadoria para o mercado leiloeiro são os três D's – *Death* (morte), *Divorce* (divórcio) e *Debt* (dívida) – e Igor Olho-Azul (Anexo 9.3.3) concorda. *“Gostaria de dizer que não, mas pela grande parte é verdade. Existem dois estigmas sobre os leilões que eu tento sempre mudar: um é que as pessoas só vendem se precisam de dinheiro e o outro é que se as peças vão a leilão e não são vendidas, ficam “queimadas”. É uma batalha minha tentar mudar estas duas noções, que eu acredito que actualmente não são de todo válidas. A ideia de que uma peça que vai a leilão e não é vendida, sobretudo se for uma peça importante, levantar logo uma bandeira vermelha vem de uma realidade de há uns anos atrás, em que tudo se vendia. Nessa conjuntura, se algo não se vendia ficava a ideia de que havia alguma coisa de errado com a peça. Mas actualmente, esta é uma situação perfeitamente normal, tanto para o mercado português como para o internacional. Claro que por vezes há o risco de que o cliente opte por mudar de leiloeira se uma peça não se vender, mas o nosso histórico de resultados tem demonstrado que existem muitas peças que vão a leilão e não se vendem, mas que depois se vendem no dia, na semana, no mês ou no leilão seguinte e sem baixar o valor. Portanto, para nós isso não significa rigorosamente nada. É um estigma difícil de quebrar, mas que não faz sentido existir. A outra questão é também um reflexo do que se passa fora do país: os leilões servem de oportunidade para os coleccionadores criarem uma rotatividade nas suas colecções, para reinvestir nas mesmas ou criar capital para investir em outras coisas. Existem coleccionadores e investidores que funcionam de forma semelhante a um broker, estão habituados a antever o que irá valorizar e a antecipar-se e, por isso, compram e vendem muitas vezes. Mas fazem isso por diversas razões e não necessariamente porque não têm dinheiro. Mesmo quem se quer capitalizar pode ser para adquirir peças mais caras e não só porque tem dívidas, alguém morreu ou se está a divorciar. Todas essas são razões para trazer peças aos leilões, embora sejam também razões para ir vender as peças em outros sítios como às galerias de arte ou à consignação. Por exemplo, as pessoas que têm expectativas muito altas porque andaram a comprar peças nos últimos anos por valores de referência que hoje em dia as leiloeiras não conseguem cumprir, vão geralmente tentar vender as peças por todos os outros canais*

*possíveis, e só voltam à leiloeira em última instância, depois de perceber que também aí não conseguem os valores que pretendem. Por isso não concordo com a ideia de que as pessoas só vendem a leilão porque precisam, porque há muita gente que tem demasiadas peças acumuladas e não sabe o que fazer a colecções que se estão a deteriorar sem razão, e que podem ser apresentadas a leilão e vir a ter bom uso”.*

Miguel Cabral de Moncada (Anexo 9.3.1) partilha a opinião. “A morte, sem qualquer dúvida. Há muitos bens que vêm para leilão que são fruto de morte e de partilhas. O divórcio também, mas pouco, diria que sim, mas com pouca expressão. As dívidas já nós não controlamos tão bem, embora haja pessoas que nos dizem que precisam de capital porque têm de fazer isto ou aquilo”.

Mas o leiloeiro considera que há outras razões. “Há logo uma que nós não controlamos porque não sabemos a nascente, que tem a ver com o que os comerciantes cá põem, e eles têm um peso com significado: à volta de 15% – 20%, dependendo do tipo de leilão. Embora provavelmente comprem as peças também devido a morte, divórcio ou dívida. Agora concretamente no caso português, julgo que há um quarto caso que é extremamente importante e que deve ser referido, que são as despesas de representação. Quer queiramos quer não, a maior parte dos bens de arte estão nas mãos das elites e elas têm factos sociais que os obrigam a gastar dinheiro. Isto significa, por exemplo, que o carro que tem de ser trocado, férias, a filha que vai casar, mestrados dos filhos no estrangeiro... E os pais vendem uma ou duas pinturas para pagar essa despesa. Hoje em dia, tudo isso são coisas que me aparecem como razões para vender. A morte é sem dúvida o mais importante de todos, as dívidas também terão alguma importância, mas as despesas de representação, pelo menos naquilo que eu percebo, têm mais peso que os divórcios. O casamento, por exemplo, é um factor muito relevante, ainda há muito a estrutura antiga de que quem paga o casamento é o pai da noiva, e há também um pensamento um pouco egoísta de que a festa é importantíssima, e deixam de ver a festa como sendo do filho ou da filha e sim como a sua festa e que depois têm de convidar n pessoas porque senão parece mal, porque já foram convidados para outros casamentos. E muitas vezes estamos a falar de valores muito altos, dezenas de milhares de euros. Outra coisa que tem acontecido nos últimos anos e que

*dantes não acontecia: o desemprego dos filhos. Também é um D”, considera este leiloeiro.*

*Sara Andrade (Anexo 9.3.2) acrescenta mais outro D à lista: “Disaster, para quando acontece um imprevisto na família, por exemplo. Concordo que esses quatro factores sumarizam a maior parte das justificações para as peças serem colocadas a leilão. São quatro D's muito negativos, mas existem também outras vendas menos negativas como, por exemplo, os clientes que pretendem renovar as suas colecções e para isso vendem uma peça para a substituir por outra, ou clientes que deixam de gostar de determinada peça. A parte relacionada com a dívida das pessoas cresceu muito hoje em dia. Mas não é só. Existem muitos motivos mais fúteis e banais para as pessoas colocarem peças a leilão e que não são por necessidade”.*

### 2.5.6. As *private sales*

As *private sales* sempre foram uma característica do mercado primário, mas têm vindo a ganhar força no mercado leiloeiro. Igor Olho-Azul (Anexo 9.3.3) confirma que é uma prática da sua leiloeira, embora tente manter essa actividade ao mínimo. *“Tento sempre dar a ideia ao cliente de que uma peça em leilão ganha uma exposição muito maior e o processo de decisão para quem quer comprar é mais rápido. No caso das private sales pressupõe-se existir uma negociação prolongada, as pessoas sentem que podem negociar preços e que não existe um deadline para a compra. Aparecem alguns clientes que pretendem colocar peças em private sales sem que isso faça sentido e é necessário compreender que é um procedimento que exige tempo, trabalho e disponibilidade da parte da leiloeira para apresentar as peças a quem pode vir a estar interessado. Acho que o leilão permanece a melhor plataforma para apresentar as peças e que as private sales só fazem sentido se houver uma boa justificação para não colocar a peça a leilão [...] Actualmente, as pessoas vão estando atentas e conforme se vai falando das peças que se vão vendendo bem e dos recordes de vendas que vão acontecendo, também se vai estimulando as pessoas que querem vender para utilizarem os leilões”*.

Também Sara Andrade (Anexo 9.3.2) partilha da opinião. *“Temos pessoas que não querem pôr as peças em leilão e, se houver comprador, intermediamos a venda. Mas tentamos sempre colocar a leilão. É esse o nosso objectivo, até porque uma peça em private sale, quanto muito, desce, enquanto num leilão ou fica pela base ou sobe, nunca desce. As private sales acontecem sempre com peças importantes em que o cliente não quer mesmo colocar em leilão ou em que não houve acordo para colocar um valor atractivo. Mas é uma percentagem muito baixa do volume de negócios da leiloeira. Nós preferimos colocar a leilão, até pelo prestígio e publicidade que uma venda dessas produz em relação à leiloeira. A publicidade e os antecedentes de venda são importantes para a imagem de uma leiloeira”*, indica.

### 2.5.7. Os resultados do estudo

No momento das entrevistas, confrontámos os nossos interlocutores com os resultados do estudo, nomeadamente a indicação de Júlio Pomar, Paula Rego, Manuel Cargaleiro, Vieira da Silva e Júlio Resende como os artistas cujas peças a leilão obtiveram os volumes de vendas mais elevados e de que são geralmente pinturas a óleo, datadas entre os anos sessenta e oitenta e de artistas nacionais as mais vendidas.

Tendo a Veritas leilões um historial curto, o seu responsável, Igor Olho-Azul (Anexo 9.3.3), especula sobre o que sucedeu no mercado leiloeiro nacional nos últimos 10 anos: *“Era um período em que o mercado estava muito dinâmico, havia o hábito, quase como uma tradição de determinadas famílias terem todas um Pomar, um Vieira da Silva, assim como algumas antiguidades que compunham bem a colecção em uma casa. Fizeram-se muitos recordes de artistas modernos e contemporâneos nacionais durante esse período. São casos de artistas nacionais muito bem sucedidos. Actualmente, o Cargaleiro pode ter-se ressentido um bocadinho mais, e já não vende aos valores que vendia – o Pomar também não –, embora continue a vender bem. De qualquer forma, hoje em dia, eu não recusaria nenhum desses artistas para leilão, embora com estimativas revistas. Apesar dos momentos diferentes do mercado, também não nos podemos esquecer de que uma peça muito boa da Vieira da Silva continua a ser uma peça muito boa da Vieira da Silva e existe interesse no mercado internacional”*.

Miguel Cabral de Moncada (Anexo 9.3.1) concorda com os resultados: *“É claramente verdade. A produção desses artistas têm sido valores muitos seguros, embora tenham também vindo a baixar de valores. Quer dizer, às vezes temos aqui uns Pomar a €80.000 e €90.000 e aparece alguém a dizer que essas peças já foram vendidas por €200.000 – eram sem dúvida valores especulados. Afinal essas peças foram vendidas quando e em que circunstâncias? E para quem? Foi mesmo por €200.000? Foi em leilão? Houve “luvas” para alguém? Foi branqueamento de dinheiro? Essas perguntas são sempre muito complicadas. É que aqui há uma pessoa real a comprar com cheque, com o dinheiro a transferir da conta dele para a minha, com facturas, com controle total do fisco, com tudo. Mas esses artistas que referiu são realmente valores muito sólidos. A Paula Rego, o Pomar e o Cargaleiro*



*conseguiram atingir uma notoriedade muito grande, o público em geral sabe perfeitamente quem são e isso é uma vitória muito grande para um artista. Por exemplo, o Noronha da Costa é outro caso extraordinário de um artista que fez um produto totalmente diferente dos outros e que é reconhecível a léguas. Em relação à técnica, isso também é muito importante porque há uma espécie de hierarquia, o óleo é claramente o mais cotado. Embora conceptualmente seja igual pintar a óleo ou a acrílico, a verdade é que o óleo é mais valorizado. [...] Não tem a ver com uma atitude conservadora. Cerca de 99,99% da pintura que me aparece a leilão é de autores nacionais, não há muita pintura estrangeira em Portugal. Aliás, a pintura estrangeira de qualidade que aparece, eu acho que os próprios proprietários quando a querem vender vão ao estrangeiro colocá-la, negociam com os representantes da Bonham's, da Phillips, da Sotheby's ou da Christie's e as peças não ficam cá. Eu já vendi meia dúzia de quadros de autores estrangeiros com certificados e na ordem das várias dezenas de milhar de euros, mas é muito raro e não tem expressão nenhuma. Na esmagadora maioria, vão directamente para o estrangeiro, não passam na Cabral Moncada Leilões. Na prática, posso dizer que só temos um produto destinado ao público português, com as limitações que isso tem".*

Sara Andrade (Anexo 9.3.2) concorda com os resultados e descarta que exista uma atitude conservadora da parte da leiloeira. *"Nós não temos escolha na peça. Recebemos o que nos aparece, desde que tenha qualidade. Se me aparecesse aqui um Bacon, claro que ia ajudar o cliente a realizar a melhor venda possível, embora provavelmente o fosse aconselhar a colocar a peça em Nova Iorque ou em Londres, porque aí existiria uma maior exposição que no nosso país e sem dúvida que obteria outro tipo de valor que não conseguiria aqui. Mas o mercado da arte moderna e contemporânea nacional prende-se com os artistas de arte moderna e contemporânea que tem e a verdade é que esses artistas têm pouca expressão lá fora. Por muito que Vieira da Silva, Pomar ou Paula Rego tenham alguma exposição internacional, não têm o peso que têm muitos outros artistas. Há muitos artistas espanhóis que têm esse peso a nível de mercado, mas nós não temos essa consistência. Não sei se vamos ter agora com Vhils, Joana Vasconcelos e essas novas gerações de artistas nacionais, mas duvido porque isso também tem muito a ver com lobbies, com compras e com a forma como as cotações são feitas lá fora, e nós não temos essa força, nunca tivemos. Talvez pudéssemos ter tido com Amadeo*

*de Souza-Cardoso, mas infelizmente ele morreu cedo*”, esclarece a responsável do Palácio do Correio Velho.

### 2.5.8. A serigrafia e a fotografia a leilão

A fotografia é um suporte que geralmente desperta o interesse dos leiloeiros, ao contrário da serigrafia, que é considerada menos relevante. Igor Olho-Azul (Anexo 9.3.3) confirma que não tem apostado muito na serigrafia. *“Temos sido mais selectivos na quantidade de peças de obra gráfica que incluímos nos leilões, porque nos últimos anos se criou a ilusão de que quando se está a comprar uma serigrafia se está a comprar uma obra com potencial de valorização. E essa foi uma ideia muito bem vendida durante diversos anos. Há imensos relatos de produções gráficas que se entregavam aos bancos que faziam campanhas e aquilo numa tarde estava tudo vendido. Havia essa ideia de que tinha potencial de valorização, mas essa é uma realidade que não existe e não faz sentido. Nós não temos nada contra a obra gráfica, não tem nada de mal e não a desvalorizamos. Mas hoje em dia quando estamos a tentar dar razões aos clientes para investir em arte com alguma segurança em termos do valor que a obra pode ter, torna-se difícil em relação à obra gráfica, porque não existe. A obra gráfica é uma reprodução, um múltiplo que é perfeitamente legítimo que exista e as pessoas compreem, mas eu não acredito que tenha qualquer tipo de potencial de valorização. É pura e simplesmente uma reprodução de um original de um artista. Nós geralmente avaliamos em valor baixo as obras gráficas, limitamos muito a apresentação em leilão. São muito poucos os artistas portugueses que decidimos aceitar. Aceitamos um pouco mais as de artistas internacionais porque têm maior potencial. Claro que existem sempre excepções: se aceitamos uma colecção importante, é natural que não recusemos algumas peças mais fracas que venham incluídas e que não aceitaríamos individualmente”*.

Para o leiloeiro, a fotografia é um suporte mais interessante, embora ainda note alguns entraves nas vendas. *“O mercado não estava muito receptivo. Houve uma moda no nosso país de que a fotografia viria a ser o próximo boom, mas foi algo que passou muito rapidamente e existe ainda alguma descrença deste suporte. Nós começámos a fazer uma apresentação mais cuidada e próxima, para que as pessoas tenham uma melhor leitura da secção de fotografia dos nossos leilões. Tentamos sempre ter entre sete a quinze fotografias, pelo menos. É um suporte extremamente interessante e válido em termos artísticos, embora em termos de investimento seja sempre necessário explicar muita coisa. É necessário ter cuidado*

*com as expectativas dos clientes. É um suporte que faz sentido nos nossos leilões e deve ser promovido, embora existam alguns problemas por resolver em relação às políticas comerciais das galerias, tanto cá como a nível internacional. As edições de fotografia raramente são únicas. São quase sempre múltiplos e por vezes é difícil justificar os valores que lhe foram atribuídos. [...] Acho que a fotografia portuguesa, à excepção do Molder, Helena Almeida e Castello-Lopes, é mais difícil de vender. A nossa vantagem é que temos tido fotografia internacional muito boa, coisas que nunca tinham aparecido em Portugal e grande parte das vezes são vendidas para fora. A fotografia tem outro problema, que é ser um suporte mais sensível. Quando se estraga é de difícil recuperação. Não é como a pintura que se restaura facilmente e algumas pessoas não gostam disso. Mesmo assim, está tudo a mudar no comportamento das pessoas em relação à fotografia. Queremos achar que estamos a ensinar e a mostrar qualquer coisa nova a que as pessoas podem dar mais atenção e temos privilegiado muito bem esse suporte”, refere.*

Miguel Cabral de Moncada (Anexo 9.3.1) tem uma política semelhante. “Não colocamos a leilão serigrafias ou produções em série, a não ser que sejam de autores que não posso recusar – como as serigrafias da Vieira da Silva, Paula Rego ou Pomar – ou de autores cuja produção seja maioritariamente baseada em tiragens múltiplas – o caso mais emblemático é a Lourdes de Castro. E depois como temos três tipos de leilões, colocamos as peças nos leilões de tipo correspondente”. Este afastamento deve-se em parte à experiência do leiloeiro. “O Palácio do Correio Velho tinha um importante leilão de arte moderna e contemporânea quando eu comecei a fazer os meus e um dos comentários que eu ouvia era que aquilo era só serigrafias, e não era verdade porque tinham lá peças importantes. Só que, de facto, era um leilão que tinha 400 lotes e 200 serigrafias. A ideia que dava era que aquilo estava cheio de serigrafias, e como a serigrafia é vista como uma arte menor ficava a impressão de que não arranjavam coisas melhores. Dava a ideia de que se fizessem o leilão só com 200 lotes era um óptimo leilão e as serigrafias prejudicavam, havia um problema de contaminação. É a minha opinião claro, mas depois acabei por ficar sempre com esta ideia. E também valem pouco, depois ficamos a acumular serigrafias retiradas umas atrás das outras, porque também não existe um mercado que nos garanta que vão ser vendidas. Vendem-se se forem de um artista muito importante, mas aí já não valem €100, valem €300, €400 ou €500, e

*então essas já eu quero*". Em relação à fotografia a opinião é outra. *"A fotografia é muito bem-vinda. Na minha opinião, a fotografia vai ser uma das formas mais importantes de expressão artística nos próximos 10 anos. Há uma explicação sociológica para isso: as gerações mais novas identificam-se completamente com essa forma de arte. Todos nós somos fotógrafos digitais, nunca se fizeram tantas fotografias digitais como hoje em dia. Não custa dinheiro, é só tirar. Os preços estão à vista, tive já no último leilão de arte moderna e contemporânea algumas fotografias a atingir os milhares de euros. O mercado está claramente a crescer. E, ao contrário da pintura em que eles não se interessam, tive dois ou três estrangeiros interessados em fotografia neste último leilão. Sem dúvida que são bem-vindas, quem me dera poder ter um leilão de arte moderna ou contemporânea com 20, 30 ou 40 fotografias. Ainda só aparecem poucas, 10 ou 12, aparece pouca coisa ainda"*, considera o leiloeiro.

Sara Andrade (Anexo 9.3.2) nota que a política da sua leiloeira é semelhante em relação às serigrafias. *"De momento a política da empresa para a serigrafia, passa por aceitar apenas obras de artistas como Vieira da Silva, Paula Rego, Pomar, José de Guimarães e poucos outros, pois são os que apresentam a maior consistência a nível de cotação. No entanto, surgem nos nossos leilões obra gráfica de outros artistas menos cotados, devido à angariação de colecções que representam milhares de euros em originais que não podemos recusar. As gravuras têm um interesse muito maior a nível artístico e têm um mercado próprio, se forem bem promovidas. [...] Não é preciso considerar tudo um investimento e estar sempre a pensar no retorno"*. Já em relação à fotografia, a leiloeira mantém uma posição de cautela. *"Ainda não aparece muita coisa, mesmo a nível de oferta. Sei que há uma grande apetência a nível de fotografia, mas ainda não consegui perceber isso a nível de mercado de leilões, porque ainda não ocorreu um número de vezes suficiente. Não sei se se vai confirmar a tendência das galerias que têm estado a apostar nisso. A leiloeira vai fazer esse percurso à posteriori. Actualmente a política é vender fotografias dos anos sessenta, setenta ou oitenta de algum artista. As tendências actuais têm de estar nas galerias e nas feiras e fazer o seu percurso e só mais tarde iremos compreender o resultado desse investimento das galerias"*, comenta.



## **CONCLUSÃO**





## Conclusão

Uma obra de arte possui duas facetas: uma pertencente à esfera cultural e outra à esfera económica. Mesmo que nem todos concordem com esta ideia, estes são valores estritamente interligados e que se complementam. Tanto o valor estético de uma obra como o valor financeiro são definidos por sistemas próprios de avaliação que acabam por ser interdependentes um do outro e que definem o valor artístico total de uma obra. Esse valor total está em constante revisão e acaba por estar representado no preço da obra de arte. E é o valor de mercado que permite difundir mais rapidamente o valor estético, ou seja, não faz sentido compartimentar as duas facetas ou reduzir o mercado da arte a uma lógica puramente capitalista. São os *marchands* de arte e os galeristas quem tem de trabalhar entre estas duas facetas da obra de arte com o objectivo de alcançar uma posição que lhes permita ter credibilidade no meio cultural e uma boa reputação no mercado da arte.

Em Portugal, a estrutura e o funcionamento do mercado da arte são semelhantes às do mercado da arte internacional e possui três fases comuns a outros tipos de mercado: a produção (artistas), a distribuição (galerias, *marchands* e leiloeiras, entre outros) e o consumo (coleccionadores e instituições, entre outros). Divide-se também em mercado primário e secundário, nos quais as obras de arte são negociadas pela primeira vez ou revendidas, respectivamente. Não são dois níveis isolados um do outro, pois os agentes no mercado da arte tendem a trabalhar maioritariamente num deles, mas podem realizar transacções tanto no mercado primário como no secundário. Por exemplo, os agentes no mercado secundário participam em *private sales* ou servem de intermediários, transacções antes geralmente reservadas ao mercado primário. No mercado secundário é realizada uma quantidade maior de transacções do que no mercado primário e é uma área do mercado cujo risco é relativamente menor, já que se trata de obras teoricamente com um histórico maior, de artistas com um percurso profissional conhecido, enquanto que no mercado primário grande parte dos artistas são jovens que ainda se estão a estabelecer no mercado da arte. É claro que o mercado secundário não está isento de risco: é necessário algum cuidado na compra das obras, nomeadamente prestando atenção à proveniência e historial da peça, já que o

mercado secundário está mais susceptível à transacção de obras falsas, em parte devido à enorme quantidade de lotes que movimenta.

Parece ser consensual para os diversos intervenientes do mercado da arte nacional que todos os agentes possuem um papel próprio e são necessários para o bom funcionamento geral do mercado. Mas existe concorrência e nem sempre há consensos no que diz respeito às políticas de negócio de cada um, principalmente quando existe sobreposição das áreas de negócio. Aparentemente, existe pouca sinergia entre os diferentes intervenientes do mercado, nomeadamente entre as galerias de arte, apesar de muitas pertencerem à Associação Portuguesa de Galerias de Arte (APGA). As novas gerações de galeristas sentem existir um ambiente de resignação geral que tem limitado o mercado nacional de arte contemporânea e que é necessário ultrapassar trabalhando em grupo.

Durante o período de nove anos entre 2005 a 2013, em que se debruça o presente estudo, muito sucedeu no mercado da arte contemporânea em geral e Portugal não foi excepção. Até 2008, o mercado prosperava, a quantidade de recordes de venda somavam-se nas leiloeiras e os valores das obras de arte aumentavam. Mas a crise na economia global que se iniciou nesse ano veio revelar também a existência de um nível elevado de especulação no mercado da arte que não tinha condições para se manter. Portugal não foi alheio ao que se estava a passar globalmente e a queda na economia global teve repercussões na economia nacional que obviamente afectaram o mercado da arte. Na verdade, o funcionamento do mercado da arte nacional é em tudo semelhante ao internacional, embora a estrutura seja mais frágil e os valores transaccionados menores. Enquanto a envergadura do mercado da arte internacional permitiu que se iniciasse um processo de recuperação de forma relativamente rápida, o mesmo já não foi possível em Portugal, onde a resposta do mercado da arte nacional foi bastante mais morosa e difícil. Contudo, a ausência de uma forte estrutura no mercado da arte nacional não se deve apenas à dimensão económica do país, mas também ao despontar tardio do mercado da arte em Portugal e à lenta estabilização do mesmo (em muito afectado pelo período conturbado que o país passou durante a revolução). Mesmo assim, para alguns dos intervenientes no mercado as novas gerações têm vindo a demonstrar um interesse crescente pela área, embora ainda de forma lenta se comparada com outros países europeus.

O impacto da crise económica foi sentido por todos os agentes do mercado da arte nacional. As galerias sentiram desde logo uma diminuição no número de clientes e de vendas (apesar de, em alguns casos, terem aumentado o número de visitantes) e foi a camada mais jovem dos compradores de arte a que teve a diminuição mais acentuada. Os galeristas que costumavam ter algumas das suas exposições totalmente vendidas ainda antes da inauguração deixaram de ver isso acontecer, pois a generalidade do público comprador de arte passou a ter de considerar muito mais cada aquisição. Passou a existir necessidade de uma maior racionalização na compra, assim como uma cada vez menor pressão para adquirir uma obra rapidamente, já que os compradores não sentem haver muitos concorrentes. Esta diminuição na procura levou também a que alguns dos interessados em comprar arte procurassem utilizar a situação em seu proveito, insistindo na obtenção de descontos altos, ou que, por vezes, alguns dos compradores não respeitassem o acordo de pagamento com a galeria.

Os próprios artistas passaram a ser obrigados a ter uma maior lógica funcional no seu trabalho e a trabalhar com uma maior consciência dos custos de produção de uma exposição, já que o momento actual que o país atravessa coloca em risco a subsistência dos novos artistas. Nem todas as galerias têm disponibilidade financeira para investir na carreira de um desconhecido e promover o seu trabalho e muitas optam por trabalhar apenas com artistas já com carreiras estabelecidas, de forma a diminuir o risco do investimento. Para contrariar esta situação, alguns artistas tentam gerir as suas carreiras, assumindo uma faceta cada vez mais empresarial e com estratégias muito bem definidas em relação ao seu percurso profissional, utilizando as novas tecnologias como forma de reduzir custos e de se auto-promover. Outros optam por emigrar e muitos são obrigados a desenvolver outras carreiras e formas de subsistência em paralelo à artística. Mas existe ainda uma questão a que nem os artistas nacionais mais reputados estão imunes: a grande dificuldade dos artistas portugueses em se afirmar internacionalmente. Esse esforço exige uma economia forte como base de apoio para as estruturas do mercado da arte nacional, que forneça as ferramentas necessárias para a internacionalização dos artistas nacionais e um trabalho conjunto que não sucede em Portugal. Outro ponto a considerar é a localização geográfica de Portugal já que

a posição periférica do país em relação aos centros do mercado da arte contemporânea mundial não facilita a interacção.

Na realidade, a presença internacional é uma ambição comum aos diversos agentes do mercado da arte nacional. Para as galerias de arte, a presença internacional é considerada imperativa para a estratégia de expansão (e por vezes de sobrevivência) de cada projecto e para as leiloeiras o alcance internacional é extremamente atrativo já que permitiria incrementar o número de clientes, sobretudo de compradores. Mas os principais problemas mantêm-se para estes agentes de mercado: a localização geográfica periférica do país e a necessidade de realizar um esforço financeiro significativo a longo prazo para expandir negócio além fronteiras com sucesso. As galerias de arte têm a vantagem de poder participar em feiras de arte contemporânea internacionais e assim estabelecerem novos contactos. Mas essa participação de uma galeria numa feira internacional de boa reputação no mundo da arte também implica uma capacidade financeira que não está ao alcance de todas as galerias de arte contemporânea nacionais. Esta é uma das razões que leva muitos galeristas a concordar na importância de uma feira de arte contemporânea em Portugal. O potencial existe e é uma boa forma de animar o mercado nacional, mas que na sua opinião deve ser realizada em moldes diferentes daqueles que apresentava a Arte Lisboa – que deixou de se realizar a partir de 2011. De acordo com os intervenientes entrevistados, as condições de acesso têm de ser adaptadas à realidade nacional (a começar pelos valores de aluguer do espaço) e a organização deve ser capaz de atrair galerias e coleccionadores internacionais. Para facilitar esse investimento, torna-se necessário conseguir cativar patrocinadores e promover um programa que aproveite as características únicas do país para incentivar as visitas dos coleccionadores de arte contemporânea. Na opinião de muitos dos galeristas, a selecção das galerias a participar deveria também ser mais criteriosa para manter um nível de qualidade alto. Infelizmente nenhum destes objectivos é fácil de concretizar e exigiria que o trabalho de organização da feira fosse de longo prazo e contínuo, ou seja, planeado com antecedência e com o cuidado da data da feira não colidir com a data de nenhuma das outras feiras e bienais internacionais já bem estabelecidas no calendário anual do mundo da arte.

Apesar de existir uma ajuda financeira do Estado Português para a participação das galerias de arte nacionais nas feiras de arte, não deixam de existir

várias críticas dos agentes do mercado da arte contemporânea nacionais: a falta de uma verdadeira política cultural do Estado que incluía um plano de aquisições e uma colecção de arte contemporânea oficial, a pouca promoção dos artistas nacionais fora do país, a falta de apoio geral ao mercado da arte nacional e até mesmo a legislação que nem sempre está de acordo com a realidade do mercado são alguns dos principais problemas referidos.

Todas estas dificuldades foram exacerbadas pelo momento económico negativo que o país tem vivido nos últimos anos e os agentes do mercado da arte nacional tiveram de se adaptar à realidade para sobreviver. O primeiro passo foi o mais óbvio: reduzir custos. As galerias de arte alteraram o seu funcionamento e algumas das estratégias que tomaram foram a diminuição no número de exposições, a substituição de alguns dos procedimentos pela utilização das redes sociais e das novas tecnologias, a realização de mais exposições colectivas que individuais, a redução do pessoal, a renegociação de contratos, a utilização do espaço da galeria de outras formas, a procura de novas parcerias com empresas mesmo que de área fora do âmbito da arte e a redução do investimento internacional. Nem todas as galerias optaram por realizar mudanças, mas um facto que é comum a todas as que reorganizaram a sua estrutura é que as alterações tiveram de ser muito bem ponderadas e equilibradas para que os projectos não perdessem qualidade de forma visível. Outro factor importante para a sobrevivência de uma galeria de arte contemporânea durante períodos de menor crescimento do mercado é a existência de um acervo próprio. Assim, se necessário, a galeria pode utilizar o mercado secundário para se capitalizar.

As leiloeiras também tiveram de reduzir custos, utilizando estratégias como a redução de pessoal ou renegociação de contratos, entre outras. Mas o recurso mais utilizado para fazer face à quebra de poder económico por parte dos investidores, foi o aumento do número de lotes a leilão associado a uma redução dos valores de estimativa. Desta forma, reduz-se o impacto do número de peças retiradas e consegue-se manter volumes de vendas semelhantes aos dos anos anteriores – mesmo que isso implique apresentar uma maior quantidade de obras a leilão. Como qualquer outro agente do mercado, também as leiloeiras têm de manter uma adaptação constante dos seus negócios ao mercado – por exemplo, realizando leilões dedicados à arte moderna e contemporânea em maior ou menor quantidade,

conforme a percepção que vão tendo da oferta e da procura ou alterando o nível da aposta nas novas tecnologias.

Na realidade, as novas tecnologias têm representado uma mudança na forma dos diversos agentes de mercado partilhar informação. A Internet e a comunicação imediata e visual que a caracteriza permitiu reduzir custos e tempo nos contactos com os clientes e com os próprios artistas e aumentou o alcance e o acesso à informação. Além disso, existem diversas plataformas virtuais de venda de arte e algumas das leiloeiras já permitem visualizar e licitar nos seus leilões em directo (*live bidding*). A divulgação é um dos factores mais importantes para o mercado da arte nacional, mas nem todos conseguem ter acesso à comunicação social, já que existe cada vez menos espaço dedicado ao tema, a crítica de arte é quase inexistente e existem cada vez menos jornalistas qualificados para o sector. As revistas *online*, *blogs* e *sites* na Internet dedicados ao tema e muitas vezes geridos por amadores, são as que acabam por atenuar um pouco as lacunas existentes. Mas se as novas tecnologias facilitaram muitos dos procedimentos, não deixam de ser apenas ferramentas de auxílio que podem ser bem aproveitadas mas que por si só não representam uma solução completa.

Apesar de tudo, o momento negativo da economia não implicou uma paragem completa no panorama artístico nacional, já que têm vindo a nascer diversos novos projectos, sejam de vertente acentuadamente comercial ou mais cultural. Paulatinamente vão-se estabelecendo ligações globais e aos poucos vai-se desenvolvendo uma nova dinâmica num mercado da arte moderna e contemporânea marcadamente local.

Conhecendo melhor a realidade do mercado da arte nacional coloca-se a questão de o investimento em arte ser ou não uma boa opção. A arte pode ser considerada como um investimento viável e até comparável a outros investimentos financeiros, desde que sejam equacionadas todas as suas características próprias: é um bem físico – o que desde logo implica custos de manutenção e de transporte, já que existe o risco de se degradar –; é um bem que tende a valorizar com o tempo, mas isso não é garantido – mesmo sendo da autoria de um artista reconhecido no meio artístico, o valor de uma obra de arte pode ser “corrigido” após períodos de especulação ou passar de “moda”, por exemplo –; e é um bem que nem sempre é fácil ou rápido de converter em capital. Mas apesar de ser um bem de difícil liquidez,

é cada vez mais aceite como garantia bancária e dessa forma é possível contornar um pouco o problema. É de notar ainda que as transacções realizadas no mercado da arte geralmente também acarretam custos, e que os recordes de vendas noticiados pelos meios de comunicação são um número muito reduzido de lotes quando comparados com a totalidade de peças que vão a leilão e são vendidas por valores menos impressionantes ou que são retiradas de leilão sem comprador.

Uma forma de reduzir o custo de possuir arte é conseguir que esta seja apresentada a público por uma instituição cultural. Não só a visibilidade pública de uma peça tende a aumentar o valor da mesma como é geralmente possível negociar com a instituição para que os custos de manutenção e protecção sejam da sua responsabilidade. Existem realmente mais-valias em adquirir arte. Os principais pontos fortes deste tipo de investimento são a fruição estética e o prazer que produzem no proprietário, o estatuto social associado à aquisição deste tipo de bens, o facto de que a arte não deixa de ser uma reserva de valor que pode ou não representar benefícios fiscais e a capacidade da arte em diversificar o risco de um portfólio de investimentos. Existe outro problema no mercado leiloeiro de arte moderna e contemporânea nacional: actualmente a arte moderna e contemporânea a leilão é essencialmente produzida por artistas portugueses e isso acaba por atrair apenas coleccionadores nacionais; situação que não corresponde à política seguida pelas principais galerias, onde o peso dos artistas internacionais já é significativo. Estamos a viver um momento em que os valores transaccionados no mercado da arte estão a ser adaptados à realidade e de certa forma “corrigidos” e muitos artistas são ainda relutantes em rever os preços das suas obras para que não desapontem os seus coleccionadores. É uma realidade que torna muito difícil gerar interesse a nível internacional e é por isso que criar uma colecção de arte exclusivamente de artistas portugueses é um investimento extremamente limitado. A diversificação do risco não só é importante num portfólio de investimentos, como o é também dentro de uma mesma colecção de arte.

Têm necessariamente de existir outros factores além dos puramente económicos para que se opte por investir em arte. Um coleccionador deve sentir gosto pela arte e possuir um espírito mecenático, ou seja, deve adquirir arte pelas razões que para muitos dos intervenientes no mercado são as “certas”.

Embora alguns agentes no mercado da arte nacional já notassem o abrandamento da economia nacional nos anos anteriores, foi a partir de 2008 que as instituições nacionais começaram a ter de rever a planificação dos seus orçamentos, sendo que grande parte optou por diminuir os custos, reduzindo (ou mesmo parando) as aquisições de arte contemporânea. Esta mudança nas políticas de aquisição de arte teve um impacto directo no mercado primário de arte contemporânea já que muitas das galerias de arte contemporânea nacionais dependiam demasiado deste tipo de vendas. Mas a volatilidade do mercado da arte contemporânea é bem conhecida pela maioria dos agentes no mercado e, tal como sucede nos mercados financeiros, aqueles que operam no meio sabem que a confiança é um dos factores base do mercado da arte contemporânea. Assim, no seguimento do que foi feito em outros momentos que se seguiram a períodos de especulação, uma das principais preocupações dos agentes no mercado da arte contemporânea foi restabelecer a confiança do público coleccionador de arte, assumindo preços mais contidos e “realistas” nas peças. Na verdade, se a crise económica afecta a disponibilidade dos compradores de arte em adquirir novas peças, os grandes coleccionadores (que não são muitos no país) geralmente continuam a dispor de capacidade financeira para aumentar as suas colecções. Mas é a confiança no sector, nos agentes e nos artistas o elemento que acaba por motivar – ou não – a compra de arte. É por isso que num mercado de dimensões reduzidas como é o nacional, um acontecimento negativo – como o fecho de uma galeria de arte ou a contínua incapacidade em vender obras de um mesmo artista a leilão, por exemplo – tem repercussões fortes em todo o sector.

Não é a primeira vez que o mercado da arte muda de um período favorável para um menos positivo, já que este sector alterna de forma cíclica períodos de crescimento com momentos de retracção, tal como sucede com a economia e com outros tipos de mercados. Se os anos oitenta ficaram marcados por um período de especulação e de crescimento pouco controlado, esse momento foi logo seguido por um período de retracção no início dos anos noventa que por sua vez deu lugar a um crescimento gradual até 2008, ano em que o mercado da arte voltou a diminuir drasticamente com a crise económica internacional. Esta alternância demonstra o paralelismo que existe entre o estado do mercado da arte e o estado da economia, seja a nível global ou nacional.



Verificando os dados das leiloeiras Cabral Moncada leilões, Palácio do Correio Velho, Sala Branca e Veritas Leilões entre 2005 e 2013, é possível sublinhar esta ideia de ciclo de mercado através da quantidade de peças que estiveram disponíveis a leilão e a percentagem destas que foram vendidas. O número de obras a leilão e de vendidos aumentou gradualmente de ano para ano até atingir um dos valores mais altos em 2008, ano em que se iniciou a crise internacional e ao qual se seguiu, em 2009, uma queda abrupta no número de lotes de arte moderna e contemporânea a leilão e de vendidos. À medida que as leiloeiras se foram adaptando à nova realidade do mercado, a partir de 2010, a quantidade da oferta e da procura voltou a aumentar... Até se registar uma nova quebra em 2012, num ano em que deixou de ser realizada a feira de arte contemporânea em Lisboa e em que também já tinham sido descontinuadas algumas das principais publicações do sector, como a *Artes & Leilões* e a *L+Arte*, ambos sinais de uma maior falta de capacidade de sustentar o mercado da arte contemporânea nacional. De igual modo, nos leilões lisboetas de arte moderna e contemporânea em análise, a oferta de peças desse tipo, tal como o número de peças vendidas voltou a diminuir, reflectindo assim um momento de menor confiança no sector da parte dos intervenientes no mercado da arte. O pessimismo no mercado da arte durante esse ano é também visível na percentagem de lotes vendidos: se, até então, a percentagem de vendidos foi quase sempre superior a 50% dos lotes a leilão, a excepção foi exactamente o ano de 2012, onde o valor não foi atingido, tendo sido vendidos 46% do total de peças. Só um ano mais tarde, em 2013, o número de lotes vendidos voltou a aumentar, dando início à recuperação da confiança por parte dos compradores, embora a quantidade de lotes de arte moderna e contemporânea a leilão tivesse mantido a tendência decrescente em relação ao ano anterior.

No que diz respeito ao volume de vendas de arte moderna e contemporânea, também se seguiu a mesma tendência. O valor mais elevado foi obtido em 2008, sendo este o ano em que foram vendidas as duas peças mais caras do estudo: *The Egyptian Cats* e um acrílico com colagem sobre tela, *Sem Título*, ambos de Paula Rego e vendidos por €280.000 e €250.000, respectivamente. Contudo, os dois anos seguintes foram de queda nos valores, que só voltariam a mostrar sinais de recuperação em 2011, graças a uma maior quantidade de lotes vendidos face aos

colocados a leilão. Mas este foi um período curto, já que os valores voltaram a diminuir nos anos seguintes<sup>37</sup>.

Os dados disponibilizados pelas leiloeiras em estudo permitem ainda constatar que no período entre 2005 e 2008, e exceptuando o ano de 2007 em que os números foram inferiores, a maior parte dos lotes vendidos em leilão foi adquirida com valores de martelo entre os €1.000 e os €4.999. No entanto, a partir de 2009, a maioria dos lotes vendida passou a ser adquirida por valores de martelo inferiores a €1.000, ou seja, foram vendidos por valores relativamente baixos. Houve também a partir desse momento menos peças vendidas em leilão por valores superiores a €50.000 (nenhuma em 2010), quando comparado com os anos anteriores e, destas, a maior parte foi realizada abaixo de €100.000, pelo que os recordes obtidos em 2008 cujos valores de martelo superaram os €250.000 não se voltaram a repetir desde então. Além da oscilação do mercado ao longo dos nove anos, este conjunto de dados realça o facto de que poucas peças são adquiridas pelos valores mais noticiados. Na verdade, de acordo com a análise, o mais comum é que as vendas sejam realizadas pelo valor de estimativa mínima atribuída pela leiloeira, seguindo-se o conjunto de vendas cujos valores oscilam entre as estimativas mínima e máxima. Apenas cerca de 2.000 lotes, dos 16.221 em estudo, foram adquiridos por valores superiores à estimativa máxima definida pelas leiloeiras.

As vendas pela estimativa mínima pouco contribuem para a dinâmica de um leilão já que o objectivo de qualquer leiloeiro é criar um ambiente interessante, cómodo e excitante que promova a concorrência e incentive o aumento do valor das licitações. É por isso que a construção de cada sessão é importante e, dependendo do estilo do leiloeiro, a apresentação dos diversos lotes disponíveis pode variar na sua estrutura, para manter um bom fluxo que diminua o impacto das peças retiradas sem comprador. Por exemplo um leiloeiro pode optar por apresentar os lotes de pintura de seguida ou dispersar as pinturas entre outros tipos de lote de modo a manter o interesse. O ambiente de cada sessão é importante porque a percepção de que são muitos os lotes retirados pode levar à desmotivação do público e criar a ideia de que o leilão foi um fracasso gerando por sua vez má publicidade para a

---

<sup>37</sup> Em Maio de 2015 foi vendido em leilão um óleo sobre aglomerado, da autoria de Júlio Pomar, denominado *O Almoço do Trolha* e datado de 1946-1950. O valor de martelo obtido pela obra foi de €350.000 ultrapassando qualquer uma das vendas mais altas referidas no presente estudo e possivelmente indiciando o início da recuperação do mercado da arte nacional

leiloeira. Por outro lado um leilão que consiga entusiasmar o público incentiva as compras e cria boa publicidade. A rapidez na apresentação das peças é outro factor importante, para evitar que o ambiente se torne monótono e para não dar muito tempo aos licitadores para pensar, principalmente no caso de haver mais que um para a mesma peça. O estilo e a forma como cada leilão decorre é pessoal e diferente entre cada leiloeiro e é por isso que uns dão uma maior ênfase à teatralidade dos procedimentos que outros.

Mais de metade dos 16.221 lotes de arte moderna e contemporânea a leilão entre 2005 e 2013 foram vendidos, somando um volume de negócios total de €29.625.080. A média dos valores de martelo foi de €3.133,27, mas a grande diversidade de valores dos lotes fica patente no elevado desvio padrão (€9.233,83). Igualmente, verifica-se que o valor mais baixo de venda de um lote foi de €4; a moda, i.e., o valor de martelo mais repetido, foi de €400; e a mediana, ou seja, o valor de martelo que está exactamente a meio de todos os valores de venda foi de €800. A heterogeneidade de valores é clara, sendo a maioria dos lotes vendidos por valores relativamente baixos, o que se explica pelo grande número de múltiplos (serigrafias, litografias, gravuras, azulejos, entre outros) que integram o total de lotes analisados.

Esta heterogeneidade está presente não só nos tipos de lotes vendidos e valores obtidos, mas também no que diz respeito ao número de artistas cuja produção marcou presença nos leilões ocorridos entre 2005 e 2013. Dos quase 2.000 artistas reunidos, a grande maioria ainda tem pouca presença no mercado leiloeiro – um facto que se acentua à medida que avançamos na linha temporal. Reduzindo o alcance para os 100 artistas cuja produção obteve o volume de vendas mais elevado, cuja lista apresentamos no Anexo 1, percebemos que apenas cinco artistas nasceram depois dos anos sessenta: Joana Vasconcelos, Pedro Proença, Sofia Areal, Rui Chafes e Ana Vidigal. À excepção de Joana Vasconcelos, nenhum artista nasceu depois dos anos setenta – como João Maria Gusmão (1979) e Pedro Paiva (1977), cujas obras já marcaram presença nos leilões em análise – conseguiu estabelecer um fluxo estável de peças da sua autoria a leilão. Ao contrário do que sucede no mercado internacional são muito poucos os artistas jovens com um histórico relevante a leilão no mercado nacional o que demonstra também o afastamento tradicional das galerias de arte contemporânea em relação ao mercado

secundário. Se as galerias muitas vezes recorrem ao mercado secundário para se capitalizar utilizando os seus acervos, essa aproximação não faz parte da estratégia promocional da maior parte das galerias em relação aos artistas contemporâneos que representam. Assim, encontramos um mercado relativamente conservador já que são, principalmente os artistas plásticos consagrados, já com uma carreira definida e sólida, mas também envelhecidos, aqueles cujas obras obtiveram maiores volumes totais de vendas, um facto que se torna mais evidente à medida que aumentam os valores. São apenas cinco artistas cujas obras obtiveram um volume total de vendas superior a €1.000.000: Júlio Pomar (o único cujo volume total de vendas foi superior a €2.000.000), Paula Rego, Manuel Cargaleiro, Maria Helena Vieira da Silva e Júlio Resende. De notar que, embora duas das obras de Paula Rego tenham sido as que chegaram aos dois valores de martelo mais altos do estudo, a quantidade de lotes da artista a leilão e de vendidos é aproximadamente metade dos lotes da autoria de Júlio Pomar, acentuando o volume total de vendas obtido pelas obras de Paula Rego e que ficou a €504.160 de diferença do volume total de vendas alcançado pelas obras de Pomar. Já as obras de autoria de Manuel Cargaleiro obtiveram uma taxa de vendidos de 80%, demonstrando a boa receptividade do público em relação à produção do artista. Dos cinco artistas no topo da tabela de vendas, Maria Helena Vieira da Silva foi aquela cuja data de nascimento se aproximou mais do início do séc. XX. Já o sucesso de vendas das obras da autoria de Júlio Resende somou o último volume total de vendas que ultrapassou o €1.000.000. Qualquer dos cinco artistas possui um lugar de destaque na história da arte portuguesa. São autores de qualidade incontestada e que, sem excepção, possuem alguma instituição (pública ou privada) dedicada à sua produção artística.

Considerando a globalidade dos 50 artistas cujas obras a leilão somaram os volumes totais de vendas mais elevados, verificamos que esta é representativa de uma grande parte da história moderna da arte nacional. Encontramos exemplos do Neo-realismo, do Surrealismo, do Naturalismo, da Arte Abstracta e da Arte Figurativa, assim como da produção de artistas inseridos em grupos como o Grupo Surrealista, os Quatro Vintes, o KWW ou o Grupo Puzzle. A artista mais jovem desta lista é Joana Vasconcelos, o que indica bem a procura e o sucesso que a sua produção tem tido a leilão – principalmente nos anos mais recentes. No entanto,

tratando-se de uma artista jovem, as vendas desta artista fazem-se essencialmente no mercado primário. Verificamos ainda que os artistas plásticos femininos se encontram em menor número que os masculinos, facto que se vai tornando mais notório conforme vamos aumentando o número de artistas analisado.

A concentração de valor nestes artistas torna-se evidente quando percebemos que o volume de vendas de 1% dos artistas (19) representa mais de metade (51%) do volume total de vendas de lotes de todos os artistas a leilão entre 2005 e 2013 (1.835). Estes artistas *blue-chip* nacionais são: Júlio Pomar, Paula Rego, Manuel Cargaleiro, Maria Helena Vieira da Silva, Júlio Resende, Nadir Afonso, Noronha da Costa, Cruzeiro Seixas, Nikias Skapinakis, José de Guimarães, António Palolo, Mário Cesariny, Menez, Artur Bual, João Hogan, Jorge Martins, Ângelo de Sousa, Alvarez e Mário Eloy. No entanto, é de notar que nem estes artistas foram imunes ao período negativo do mercado, tendo muitos deles visto as suas obras desvalorizar a leilão – um dos principais pontos de clivagem entre as galerias de arte e as leiloeiras. Apesar de estarem no topo dos volumes totais de vendas a leilão verifica-se ainda que o mesmo não sucede com a importância de cada um destes artistas no panorama cultural do país e que mesmo a nível económico a diferença entre eles é por vezes substancial. Isto sucede porque existem factores como as relações sociais, a exposição mediática, o *marketing* e a habilidade geral de conduzir uma carreira artística que – para além do prestígio obtido no meio cultural – contribuem para o sucesso económico da mesma. Ou seja, o nível de sucesso de um artista acaba por ser a conjugação do prestígio cultural, popular e comercial que o mesmo conseguiu criar durante a sua carreira.

A maior parte dos lotes que obtiveram os valores de martelo mais elevados dos 50 artistas foi criada durante os anos sessenta e, em menor número, durante a década de setenta, ou seja, precisamente durante os anos de maior mudança no panorama artístico nacional – um período de maior abertura à arte internacional (em parte devido às bolsas atribuídas pela Fundação Calouste Gulbenkian aos artistas e que lhes permitiu sair do país) e que ficou obviamente marcado pela revolução portuguesa de 1974.

Embora a técnica utilizada pelo artista seja indissociável da obra, é também possível notar uma certa hierarquia não oficial nos lotes vendidos: as pinturas a óleo foram vendidas em maior número, obtendo também o volume total de vendas mais

alto. Aos óleos seguiram-se as técnicas mistas, tanto no que diz respeito à quantidade de obras vendidas como ao volume de vendas. Já os acrílicos obtiveram um volume de vendas semelhante ao das técnicas mistas, embora o número de peças vendidas fosse menor. Do lado oposto, as serigrafias não são consideradas bons investimentos, pelo que as leiloeiras preferem colocar o mínimo número possível a leilão, de acordo com os dados em estudo e também com a opinião geral manifestada pelos agentes do mercado da arte contemporânea.

É necessário considerar que o público varia de leilão para leilão e que o público frequentador de leilões constitui apenas uma parcela do público comprador de arte, em particular no que se refere à arte contemporânea. Além disso, existem diferenças nos lotes mesmo que sejam da autoria do mesmo artista, já que as obras de um artista podem ter maior ou menor qualidade e maior ou menor procura, o que faz com que os valores de venda não sejam sempre iguais. Apesar destas observações, os valores transaccionados a leilão são geralmente de acesso público, o que permite dar a conhecer o funcionamento do mercado da arte, mesmo que de forma parcial. São os valores obtidos neste mercado secundário que servem de referência para a produção artística de um artista e, dependendo dos valores de venda (ou da incapacidade da venda), a percepção pública do valor de um artista acaba por se alterar. A nível do mercado primário, a transparência é menor porque as transacções são realizadas de forma privada, mas a relação entre intervenientes é maior. As galerias de arte, representantes principais do mercado primário de arte, possuem uma relação pessoal com os seus clientes, que é geralmente superior à existente no mercado secundário de arte – maioritariamente representado pelas leiloeiras. A própria lógica funcional de um leilão e de uma leiloeira dificulta um relacionamento próximo de cada cliente. Claro que para ambos os casos existem excepções: as galerias de arte não estabelecem relações próximas com todos os clientes que se aproximam do espaço, assim como as leiloeiras servem muitas vezes de avaliadores e intermediários em *private sales*, ou colocam lotes a leilão já com a percepção de quem será o comprador mais interessado – indiciando contactos prévios com os clientes e a relação de proximidade que possuem com os mesmos. Ou seja, tal como em qualquer outro sector de mercado, a carteira de clientes e de contactos estabelecidos é fundamental para o sucesso de cada projecto. Saber quem tem o quê e quem o quer é um dos maiores trunfos no mercado da arte.

## **BIBLIOGRAFIA**





## Bibliografia

Allen, Roy E., *Financial Crises and Recession in the Global Economy*, 3ª Ed., Edward Elgar Publishing, E.U.A., 2014

Almeida, Bernardo Pinto de, *Arte Portuguesa. Da Pré-História ao século XX*, Fubu, Portugal, 2009

*Art market matters*, The European Fine Art Foundation, Holanda, 2004

Arruda, Luísa, “Decoração e desenho. Tradição e modernidade” in Pereira, Paulo (dir.), *História da Arte Portuguesa*, Vol. III, Círculo de Leitores, Portugal, 1995, pp. 407-503

Ávila Corchero, María Jesús, Silva, Raquel Henriques da, Conde, Idalina, Santos, Rui Afonso, *Sá Nogueira: retrospectiva*, Museu do Chiado, Portugal, 1998

Bacalhau, António, *Luís Dourdil: Pintura e Desenho*, Galeria 111, Portugal, 1991

Batista, Jorge Rodrigues, “A arte do retrato e a representação figurativa” in Ribeiro, Carlos Humberto (coord.), *Maluda*, Ianus, Portugal, 2008, pp. 245-273

Batista, Jorge Rodrigues, “Rigor geométrico e abstracção figurativa. Paisagens urbanas” in Ribeiro, Carlos Humberto (coord.), *Maluda*, Ianus, Portugal, 2008b, pp. 59-119

Blanchon, Jean-Pierre, *Cotação de Artistas Portugueses em Leilão. Guia 2006/2010*, J.-P. Blanchon, Portugal, 2005

Blanchon, Jean-Pierre, *Cotação de Artistas Portugueses em Leilão. Guia 2010/2015*, Scribe, Portugal, 2010

Bourdieu, Pierre, *The field of cultural production*, Polity press, Reino Unido, 2009 (primeira edição em 1993)

Candeias, Ana Filipa, “Nikias Skapinakis” in Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004, pp. 216-217

Candeias, Ana Filipa, “Jorge Vieira” in Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004b, pp. 92-93

Carvalho, N. Lima de, *Jaime Murteira*, Edições Estoril-Sol, Portugal, 1982

Cassou, Jean, *Debate sobre a arte contemporânea – encontros internacionais de Genebra*, Publicações Europa-América, Portugal, 1963, pp. 11-28

Castilho, Manuel, “Feira de Arte e Antiguidades de Lisboa, 2015. Olhando o Futuro com Confiança” in *Feira de arte e antiguidades de Lisboa*, Associação Portuguesa dos Antiquários, Portugal, 2015, pp. 15-16

Correia, Emmanuel, in G.A.P., *Exposição de Artes Plásticas comemorativa do 46º Aniversário do Grupo de Artistas Portugueses e de homenagem ao Mestre Lázaro Lozano*, Sociedade Nacional de Belas-Artes, Portugal, 1991

Danto, Arthur, *Après la fin de l'art*, Collection Poétique Seuil, França, 1996

Dutton, Denis, “Authenticity in art”, *The Oxford handbook of aesthetics*, Oxford University Press, E.U.A., 2003, pp. 258-274

Eckstein, Jeremy, “Art Funds as Asset Class” in McAndrew, Clare (ed.), *Fine Art and High Finance: Expert Advice on the Economics of Ownership*, Bloomberg Press, Estados Unidos, 2010, pp. 136-151

Eugénio, Sara Rodrigues, *Arte Urbana no Século XXI. A relação com o mercado da arte*, dissertação de mestrado, ISCTE, Portugal, 2014

Faria, Nuno, “Pedro Calapez” in Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004, p. 122

Fernandes, Alexandra, *Tipologia da aprendizagem organizacional: teorias e estudos*, Livros Horizonte, Portugal, 2007

Fernandes, Alexandra e Afonso, Luís U., “Joana Vasconcelos: Managing an Artist’s Studio in the 21st Century”, *International journal of arts management*, Vol. 17, Nº 1, 2014, pp. 54-64

Fernandes, Alexandra e Afonso, Luís U. (eds.), *Os leilões e o mercado da arte em Portugal. Estrutura, história, tendências*, Scribe, Portugal, 2012

Fernandes, João, “A pintura e o desenho de António Sena: uma cartografia autográfica” in Ramos, Maria (Coord.), *António Sena Pintura/Desenho, 1964-2003*, Edições Asa, Portugal, 2003, pp. 37-57

Fernandes, Maria João, “Figuras da esfinge na pintura de Raúl Perez” in Galeria São Mamede, *Raúl Perez, Pintura e desenho*, Galeria de arte São Mamede, Portugal, 2009

Ferreira, Emília, “Cruzeiro Seixas” in Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004, pp. 86-87

Ferreira, Emília, “Domínguez Álvarez” in Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004b, pp. 18-19

Ferreira, Emília, “António Sena” in Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004c, pp. 214-215

Ferreira, Rita Côrte, “Mário Eloy” in Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004, pp. 32-33

Ferreira, Rita Côrte, “Costa Pinheiro” in Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004b, pp. 184-185

França, José-Augusto, *História da arte em Portugal – O Modernismo*, Editorial Presença, Portugal, 2004

França, José-Augusto, *A Arte em Portugal no século XX (1911 – 1961)*, Livros Horizonte, Portugal, 2009

Freitas, Helena de, “António Palolo” in Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004, pp. 180-181

Freitas, Helena de, “Álvaro Lapa” in Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004b, pp. 158-159

Galeria São Mamede, *Raúl Perez, Pintura e desenho*, Galeria de arte São Mamede, Portugal, 2009

George, Frederico, *Celestino Alves: uma presença do nosso tempo*, Sociedade Nacional de Belas Artes, Portugal, 1971

Gonçalves, Rui Mário, *100 Pintores portugueses do século XX*, Alfa, Portugal, 1986

Grampp, William D., *Pricing the priceless – art, artists and economics*, Basic Books, Inc., Publishers, E.U.A., 1989

Gyorgy, Suzanne, “The Origins of Art Finance” in McAndrew, Clare (ed.), *Fine Art and High Finance: Expert Advice on the Economics of Ownership*, Bloomberg Press, Estados Unidos, 2010, pp. 118-129

Habsburg, Elizabeth von, Goodman, Rachel, “Art Appraisals” in McAndrew, Clare (ed.), *Fine Art and High Finance: Expert Advice on the Economics of Ownership*, Bloomberg Press, Estados Unidos, 2010, pp. 32-50

Hargreaves, Manuela, *Coleccionismo e Mercado de Arte em Portugal, O Território e o Mapa*, Edições Afrontamento, Portugal, 2013

Hobsbawm, Eric, *Atrás dos tempos – declínio e queda das vanguardas do século XX*, Campo das Letras, Portugal, 2001

Horowitz, Noah, *Art of the deal, Contemporary Art in a Global Financial Market*, Princeton University Press, Reino Unido, 2011

Hours, Madelaine, *Les secrets des chefs-d'oeuvre*, Robert Laffont, França, 1964

Kräussl, Roman, “Art Price Indices” in McAndrew, Clare (ed.), *Fine Art and High Finance: Expert Advice on the Economics of Ownership*, Bloomberg Press, Estados Unidos, 2010, pp. 63-86

Lima, Francisco Cardoso, *O artista pelo artista na voz do próprio*, tese de doutoramento em Estudos de Arte, Departamento de Comunicação e Arte, Universidade de Aveiro, Portugal, 2013

Lima, Maria Almeida, “Maria Helena Vieira da Silva” in Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004, pp. 310-311

Lima, Maria Almeida, “João Navarro Hogan” in Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004b, p. 68

Magalhães, João, “Portugal”, in Goodwin, J., (ed.), *The International Art Markets. The essential guide for collectors and investors*, Kogan Page, Reino Unido, 2008, pp. 253-263

Marmeleira, José, “Ser ou não ser”, *L+Arte*, Lisboa, nº 40, Setembro de 2007, pp. 68-73

Martinho, Dália, *Eduardo Luiz*, Ygrego, Portugal, 1989

Mateus, Augusto, “O Sector Cultural e Criativo em Portugal”, *Estudo para o Ministério da Cultura*, Augusto Mateus & Associados, Portugal, 2009

Maulnier, Thierry, *Debate sobre a arte contemporânea – encontros internacionais de Genebra*, Publicações Europa-América, Portugal, 1963, pp. 65-86

McAndrew, Clare (ed.), *Fine Art and High Finance: Expert Advice on the Economics of Ownership*, Bloomberg Press, Estados Unidos, 2010a

McAndrew, Clare, *Globalisation and the Art Market: Emerging economies and the art trade in 2008*, The European Fine Art Foundation, Holanda, 2009

McAndrew, Clare, *The art economy. An investor's guide to the art market*, The Liffey Press, Irlanda, 2007

McAndrew, Clare, "The International Art Market 2007 – 2009, Trends in the Art Trade during Global Recession", *Art market report*, The European Fine Art Foundation, Holanda, 2010b

McAndrew, Clare, "Determining Art Prices: Objective and Subjective Valuations" in McAndrew, Clare (ed.), *Fine Art and High Finance: Expert Advice on the Economics of Ownership*, Bloomberg Press, Estados Unidos, 2010c, pp. 50-62

McAndrew, Clare, *The international Art Market: A survey of Europe in a global context*, The European Fine Art Foundation, Holanda, 2008

Medalla, David, "A arte de António Sena" in Ramos, Maria (coord.), *António Sena Pintura/Desenho, 1964-2003*, Edições Asa, Portugal, 2003, pp. 23-35

Melo, Alexandre, *O que é a Arte?*, Difusão Cultural, Portugal, 1994

Melo, Alexandre, *Sistema da arte contemporânea*, Documenta, Portugal, 2012

Melo, Alexandre, *Arte e Mercado em Portugal: Inquérito às Galerias e Uma Carreira de Artista*, Coleção Obs-Pesquisas, Nº 4, Observatório das Actividades Culturais, Portugal, 1999

Melo, Alexandre, *Artes Plásticas em Portugal. Dos anos 70 aos nossos dias*, Difel, Portugal, 1998

Melo, Alexandre, “Eduardo Batarã” *in* Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004, pp. 108-109

Melo, Alexandre, Pinharanda, João, *Pedro Calapez, o tesouro no céu*, Imprensa Nacional-Casa da Moeda, Portugal, 1988

Mendes, Carla, “José de Guimarães” *in* Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004, pp. 152-153

Mendes, Carla, “Menez” *in* Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004b, pp. 166-167

Mendes, Carla, “Carlos Calvet” *in* Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004c, pp. 58-59

Mendes, Carla, “TOM – Thomaz de Mello” *in* Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004d, pp. 88-89

Moreira, Isabel M. Martins, *Galerias de arte e o seu público*, Instituto Português de Ensino a Distância, Portugal, 1985

Moulin, Raymonde, *L’artiste, l’institution et le marché*, Flammarion, França, 2012 (primeira edição em 1992)

Moulin, Raymonde, *Le marché de l’art. Mondialisation et nouvelles Technologies*, Flammarion, França, 2009 (primeira edição em 2003)



Moureau, Nathalie, Sagot-Duvaouroux, Dominique, *Le marché de l'art contemporain*, La Découverte, França, 2010

Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004

Nazaré, Leonor, “Julião Sarmiento” in Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004b, pp. 210-213

Neves, João César das, *Introdução à economia*, 10ª Ed., Babel, Portugal, 2013

Nogueira, Isabel, “Alternativa Zero (1977): O reafirmar da possibilidade de criação”, *Cadernos do CEIS20*, Nº 7, Centro de Estudos Interdisciplinares do Século XX da Universidade de Coimbra – CEIS20, Portugal, 2008

Nunes, Marta, “O mercado leiloeiro em Lisboa: 1974-2008” in Fernandes, Alexandra e Afonso, Luís U. (eds.), *Os leilões e o mercado da arte em Portugal. Estrutura, história, tendências*, Scribe, Portugal, 2012, pp. 111-121

Oliveira, Filipa, “Júlio Resende” in Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004, pp. 84-85

Oliveira, Filipa, “João Cutileiro” in Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004b, pp. 138-139

Pamplona, Fernando de, *Dicionário de Pintores e Escultores portugueses ou que trabalharam em Portugal*, 2ª Ed., Vol. I, Livraria Civilização Editora, Portugal, 1988

Pamplona, Fernando de, *Dicionário de Pintores e Escultores portugueses ou que trabalharam em Portugal*, 2ª Ed., Vol. IV, Livraria Civilização Editora, Portugal, 1988c

Pamplona, Fernando de, Camón Aznar, José, *Bonifácio Lázaro Lozano*, Galeria de arte Sabine, Portugal, 1993

Pena, Gonçalo, “Instituições, galerias e mercado” in aa.vv., *Anos 60, anos de ruptura, uma perspectiva da arte portuguesa nos anos sessenta*, Livros Horizonte, Portugal, 1994

Pereira, Paulo, *Arte Portuguesa História essencial*, Círculo de Leitores, Portugal, 2011

Pereira, Paulo (dir.), *História da Arte Portuguesa*, Vol. III, Círculo de Leitores, Portugal, 1995

Persson, Karl Gunnar, Sharp, Paul, *An Economic History of Europe*, 2ª Ed., Cambridge University Press, Reino Unido, 2015

Pinharanda, João, “O declínio das vanguardas: dos anos 50 ao fim do milénio” in Pereira, Paulo (dir.), *História da Arte Portuguesa*, Vol. III, Círculo de Leitores, Portugal, 1995, pp. 593-649

Pinharanda, João, “Pedro Calapez: cenários para uma dividida condição humana” in Melo, Alexandre, Pinharanda, João, *Pedro Calapez, o tesouro no céu*, Imprensa Nacional-Casa da Moeda, Portugal, 1988, p.14

Pinharanda, João, “Jorge Martins” in Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004, pp. 164-165

Pinharanda, João, “Jorge Pinheiro” *in* Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004b, pp. 186-187

Pinharanda, João, “António Areal” *in* Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004c, pp. 98-100

*Pintura de Celestino Alves*, Galeria Divulgação, Portugal, 1968

Poli, Francesco, *Il sistema dell’arte contemporânea. Produzione artistica, mercato, musei*, Editori Laterza, Itália, 2006 (primeira edição em 1999)

Porfírio, José Luís, *Arte moderna portuguesa: a colecção da Petrogal*, Ministério da Educação e Cultura, 1986

Ramos, Ana Filipa, “Júlio Pomar” *in* Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004, pp. 80-81

Ramos, Ana Filipa, “João Vieira” *in* Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004b, pp. 224-225

Ramos, Ana Filipa, “Graça Morais” *in* Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004c, pp. 168-169

Ramos, Ana Filipa, “José Escada” *in* Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004d, pp. 142-143

Ramos, Maria (coord.), *António Sena Pintura/Desenho, 1964-2003*, Edições Asa, Portugal, 2003

Resch, Magnus, *Management of Art Galleries*, Hatje Cantz, Alemanha, 2014

Ribeiro, Carlos Humberto (coord.), *Maluda*, Ianus, Portugal, 2008

Ribeiro, José Sommer, in Pereira, Maria José Moniz (coord.), *Eduardo Luiz*, Fundação Calouste Gulbenkian, Portugal, 1990

Robertson, Iain, *Understanding International Art Markets and Management*, Routledge, Inglaterra, 2005

Robertson, Iain, Chong, Derrick, *The Art Business*, Routledge, Inglaterra, 2008

Santos, Maria de Lourdes Lima dos, Melo, Alexandre, Martinho, Teresa Duarte, *Galerias de Arte em Lisboa*, Colecção Obs-Pesquisas, Nº 9, Observatório das Actividades Culturais, Portugal, 2001

Santos, Sandra, “Paula Rego” in Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004, pp. 196-197

Sardo, Delfim, *Obras-Primas da Arte Portuguesa Século XX – Artes Visuais*, Babel, Portugal, 2011

Sardo, Delfim, *A visão em apneia, Escritos sobre Artistas*, Babel, Portugal, 2011b

Schmitt, Jean-Marie, *Le marché de l'art*, La Documentation française, França, 2008

Silva, Raquel Henriques da, Lapa, Pedro, Silveira, Maria de Aires, *Arte Portuguesa 1850-1950*, Museu do Chiado, 1994

Silva, Raquel Henriques da (coord.), *Pintura Naturalista na colecção do Millennium BCP*, Fundação Millennium BCP, Portugal, 2013

Simões, Marta Correia, *Graffiti e Street Art em Portugal*, dissertação de mestrado, Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa, Portugal, 2014

Smith, Terry, *Contemporary art, world currents*, Laurence King Publishing, Reino Unido, 2011

Smith, Terry, *What is contemporary art?*, The University of Chicago Press, E.U.A., 2009

Sousa, Rocha de, *Dourdil*, Colecção Arte e artistas, Imprensa Nacional-Casa da moeda, Portugal, 1984

Tchen, Adelaide Ginga, “Mário Cesariny” in Nazaré, Leonor (coord.), *Centro de Arte Moderna José de Azeredo Perdigão – Guide to the Collection*, Guide, Portugal, 2004, pp. 60-62

Thompson, Don, *The \$12 Million stuffed shark. The curious economics of contemporary art and auction houses*, Aurun Press, Inglaterra, 2012 (primeira edição em 2008)

Thornton, Sarah, *Seven days in the art world*, Granta Books, Reino Unido, 2009 (primeira edição em 2008)

Velthuis, Olav, *Talking prices. Symbolic meanings of prices on the market for contemporary art*, Princeton University Press, E.U.A., 2007

### **Páginas consultadas na Internet:**

aa.vv., “The collapse of Lehman Brothers – Interactive timeline”, *The Telegraph*: [www.telegraph.co.uk/finance/financialcrisis/6173145/The-collapse-of-Lehman-Brothers.html](http://www.telegraph.co.uk/finance/financialcrisis/6173145/The-collapse-of-Lehman-Brothers.html)

Artprice (consultados: *Contemporary Art Market 2010/2011 – the Artprice Annual report*, 2011, pp. 9-11; *Contemporary Art Market 2011/2012 – the Artprice Annual report*, 2012, p. 12 e *Contemporary Art Market 2013 – the Artprice Annual report*, 2013, pp. 9-10): [web.artprice.com](http://web.artprice.com)

Art Net: [www.artnet.com](http://www.artnet.com)

Associação Industrial Portuguesa: [www.aip.pt](http://www.aip.pt)

Atelier Museu Júlio Pomar: [www.ateliermuseujuliopomar.pt](http://www.ateliermuseujuliopomar.pt)

Ávila, Maria Jesús, “Cândido Costa Pinto”, s.d. *in* Museu Nacional de Arte Contemporânea do Chiado: [www.museuartecontemporanea.pt](http://www.museuartecontemporanea.pt)

Ávila, Maria Jesús, “Maria Helena Vieira da Silva”, s.d. *in* Museu Nacional de Arte Contemporânea do Chiado: [www.museuartecontemporanea.pt](http://www.museuartecontemporanea.pt)

Baião, Joana, “Júlio Resende”, s.d. *in* Museu Nacional de Arte Contemporânea do Chiado: [www.museuartecontemporanea.pt](http://www.museuartecontemporanea.pt)

Baião, Joana, “Manuel D’Assumpção”, s.d. *in* Museu Nacional de Arte Contemporânea do Chiado: [www.museuartecontemporanea.pt](http://www.museuartecontemporanea.pt)

Banco de Portugal (consultados os Boletins Económicos Setembro de 2003, vol. 9 nº 3, Inverno 2009, Vol. 15, nº 4; Outono 2010, Vol. 16 nº 3; Outono 2011, Vol. 17, nº 3; Outono 2012, Vol. 18, nº 3 e Outono 2013, Vol. 19, nº 3): [www.bportugal.pt](http://www.bportugal.pt)

BDO Portugal: [www.bdo.pt](http://www.bdo.pt)

Cabral Moncada Leilões: [cml.pt](http://cml.pt)

CAM – Centro de Arte Moderna da Fundação Calouste Gulbenkian: [cam.gulbenkian.pt](http://cam.gulbenkian.pt)

Candeias, Ana Filipa, “Menez”, 2013 *in* Centro de Arte Moderna: [cam.gulbenkian.pt](http://cam.gulbenkian.pt)

Candeias, Ana Filipa, “Joaquim Rodrigo”, 2013b *in* Centro de Arte Moderna: [cam.gulbenkian.pt](http://cam.gulbenkian.pt)

Casa das Histórias Paula Rego: [www.casadashistoriaspaularego.com](http://www.casadashistoriaspaularego.com)

Centro Português de Serigrafia (biografia de artistas): [www.cps.pt](http://www.cps.pt)

Est Art Fair: [est-art.com](http://est-art.com)

Fabiana, Rita, “Jorge Martins”, 2013 *in* Centro de Arte Moderna: [cam.gulbenkian.pt](http://cam.gulbenkian.pt)

Feira Internacional de Lisboa: [www.fil.pt](http://www.fil.pt)

Festival In: [www.festivalin.pt](http://www.festivalin.pt)

Fundação Arpad Szenes – Vieira da Silva: [fasvs.pt](http://fasvs.pt)

Fundação EDP: [www.fundacaoedp.pt](http://www.fundacaoedp.pt)

Fundação Júlio Pomar (biografia de Júlio Pomar): [fundacaojuliopomar.org/julio-pomar/](http://fundacaojuliopomar.org/julio-pomar/)

Fundação Cargaleiro: [www.fundacaomanuelcargaleiro.pt](http://www.fundacaomanuelcargaleiro.pt)

Fundação Serralves: [www.serralves.pt](http://www.serralves.pt)

Galeria de São Mamede (biografia de artistas): [www.saomamede.com/artistas.php](http://www.saomamede.com/artistas.php)

HEC Montréal – Chaire de gestion des arts Carmelle et Rémi-Marcoux: [www.gestiondesarts.com/fr/](http://www.gestiondesarts.com/fr/)

Invaluable, the world's premier auctions: [www.invaluable.com](http://www.invaluable.com)

Joana Vasconcelos (página oficial): [www.joanavasconcelos.com](http://www.joanavasconcelos.com)

Jorge, Inês, “Manuel Cargaleiro”, 2011 *in* Centro de Arte Moderna: [cam.gulbenkian.pt](http://cam.gulbenkian.pt)

Jorge, Inês, “José de Guimarães”, 2011b *in* Centro de Arte Moderna: [cam.gulbenkian.pt](http://cam.gulbenkian.pt)

Jornal Diário de Notícias: [www.dn.pt](http://www.dn.pt)

Jornal Expresso: [aeiou.expresso.pt](http://aeiou.expresso.pt)

Jornal Público: [www.publico.pt](http://www.publico.pt)

Julião Sarmiento (página oficial): [www.juliaosarmiento.com](http://www.juliaosarmiento.com)



KEA European affairs, *The economy of culture in Europe. Study prepared for the European commission*, 2006: [www.keanet.eu/ecoculture/studynew.pdf](http://www.keanet.eu/ecoculture/studynew.pdf)

Leiloeira São Domingos: [leiloeirasaodomingos.pt](http://leiloeirasaodomingos.pt)

Lucchetti, Aaron, Mollenkamp, Carrick, NG, Serena, Craig, Susanne, “Lehman Files for Bankruptcy, Merrill Sold, AIG Seeks Cash”, *The Wall Street Journal*, 2008, disponível em Anexo 4 e na Internet: [www.wsj.com](http://www.wsj.com)

Lugar do Desenho/Fundação Júlio Resende: [www.lugardodesenho.org](http://www.lugardodesenho.org)

Marques dos Santos Leilões: [www.mdsleiloes.com](http://www.mdsleiloes.com)

Matriznet (catálogo coletivo *on-line* dos museus portugueses): [www.matriznet.dgpc.pt](http://www.matriznet.dgpc.pt)

Monteiro, Paulo Filipe, *Públicos das artes ou artes públicas?*, Biblioteca *On-line* de Ciências da Comunicação, 1993: [www.bocc.ubi.pt/pag/monteiro-paulo-filipe-publicos-artes-pblicas.html](http://www.bocc.ubi.pt/pag/monteiro-paulo-filipe-publicos-artes-pblicas.html)

Museu Nacional de Arte Contemporânea do Chiado: [www.museuartecontemporanea.pt](http://www.museuartecontemporanea.pt)

Oliveira, Leonor, “Jorge Pinheiro”, s.d. *in* Museu Nacional de Arte Contemporânea do Chiado: [www.museuartecontemporanea.pt](http://www.museuartecontemporanea.pt)

Palácio do Correio Velho Leilões: [www.pcv.pt](http://www.pcv.pt)

Pedro Calapez (página oficial): [www.calapez.com](http://www.calapez.com)

Pinharanda, João, Prefácio para a exposição temporária “Pedro Cabrita Reis. One after another, a few silent steps”, 2011 *in* Museu Coleção Berardo: [pt.museuberardo.pt/exposicoes/pedro-cabrita-reis-one-after-another-few-silent-steps](http://pt.museuberardo.pt/exposicoes/pedro-cabrita-reis-one-after-another-few-silent-steps) e em Anexo 7

Porbase (base nacional de dados bibliográficos): [porbase.bnportugal.pt](http://porbase.bnportugal.pt)

Pordata (base de dados Portugal contemporâneo): [www.pordata.pt](http://www.pordata.pt)

Ramos, Afonso, “Maria Helena Vieira da Silva”, 2011 *in* Centro de Arte Moderna: [cam.gulbenkian.pt](http://cam.gulbenkian.pt)

Ramos, Afonso, “João Vieira”, 2011b *in* Centro de Arte Moderna: [cam.gulbenkian.pt](http://cam.gulbenkian.pt)

Raúl Perez (página oficial): [www.raulperez.eu](http://www.raulperez.eu)

Sala Branca Leilões: [www.salabranca.com](http://www.salabranca.com)

Soares, António, “Álvaro Lapa”, 2010 *in* Centro de Arte Moderna: [cam.gulbenkian.pt](http://cam.gulbenkian.pt)

Swedberg, Richard, *The Structure of Confidence and the Collapse of Lehman Brothers*, Research in the Sociology of Organizations, 2010: [www.soc.cornell.edu/faculty/swedberg/](http://www.soc.cornell.edu/faculty/swedberg/)

The Museum of Modern Art (biografia de Reg Butler): [www.moma.org/collection/artist.php?artist\\_id=900](http://www.moma.org/collection/artist.php?artist_id=900)

Tomasi, Filippo de, *As galerias de arte contemporânea portuguesas: o cenário depois da crise de 2008*: [cad.letras.ulisboa.pt/index.php/Cadharte/article/view/18](http://cad.letras.ulisboa.pt/index.php/Cadharte/article/view/18)

Universidade do Porto (lista dos antigos estudantes ilustres da Universidade do Porto: [sigarra.up.pt/up/pt/web\\_base.gera\\_pagina?P\\_pagina=122498](http://sigarra.up.pt/up/pt/web_base.gera_pagina?P_pagina=122498))

V Art: [www.vart.pt](http://www.vart.pt)

Veritas Leilões: [veritasleiloes.com](http://veritasleiloes.com)